

FACULTÉ DE DROIT DE L'UNIVERSITÉ DE PARIS

LES AGENTS D'ASSURANCES

Leur rôle — Leurs responsabilités — Leurs droits

THÈSE POUR LE DOCTORAT

Présentée et soutenue le 23 juillet 1917, à 2 heures

PAR

Robert BARRAULT

AVOCAT A LA COUR D'APPEL

Président : M. PERCEROU, professeur.

*Suffragants : { MM. GARÇON, professeur.
TRUCHY, professeur.*

PARIS

A. PEDONE, ÉDITEUR

LIBRAIRE DE LA COUR D'APPEL ET DE L'ORDRE DES AVOCATS

13, RUE SOUFFLOT, 13

1917

THÈSE
POUR LE DOCTORAT

La Faculté n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans les thèses ; ces opinions doivent être considérées comme propres à leurs auteurs.

FACULTÉ DE DROIT DE L'UNIVERSITÉ DE PARIS

LES AGENTS D'ASSURANCES

Leur rôle — Leurs responsabilités — Leurs droits

THÈSE POUR LE DOCTORAT

L'ACTE PUBLIC SUR LES MATIÈRES CI-APRÈS

Sera soutenu le 23 juillet 1917, à 2 heures

PAR

Robert BARRAULT

AVOCAT A LA COUR D'APPEL

Président : M. PERCEROU, professeur.

Suffragants : { *MM. GARÇON, professeur.*
TRUCHY, professeur.

PARIS

A. PEDONE, ÉDITEUR

LIBRAIRE DE LA COUR D'APPEL ET DE L'ORDRE DES AVOCATS

13, RUE SOUFFLOT, 13

1917





Digitized by the Internet Archive
in 2026

INTRODUCTION

Trois raisons principales nous ont déterminé à traiter de la matière des assurances : la nouveauté de cette matière, sa beauté, son importance pratique.

a) *Sa nouveauté* : Sur ce point, il faut s'entendre ; la matière des assurances n'est pas nouvelle en pratique, elle l'est seulement en ce qui concerne les travaux juridiques auxquels elle a donné lieu dans les Facultés : elle a été le sujet, pendant les années 1910-1911 et 1911-1912, d'un cours semestriel professé à Paris par M. Thaller, et avant cette époque, à notre connaissance du moins, elle n'avait fait l'objet d'aucun enseignement ; c'est qu'ici, en effet, la matière juridique abonde peu ; il y a bien des dispositions légales sur la constitution et le fonctionnement des sociétés d'assurances, mais il n'y en a pas en France sur le contrat d'assurances lui-même, pour interpréter ou prohiber certaines clauses de ce contrat. Un projet de loi, précédé d'un remarquable rapport de M. Ch. Lyon-Caen, a été déposé sur le bureau de la Chambre par le Gouvernement le 14 juin 1906, mais il n'a pas encore été discuté : du reste, ce projet ne contient aucune disposition parlant des agents d'assurances.

Les seuls éléments de notre travail nous ont donc été fournis par l'examen des conditions générales des compagnies, et celui des solutions de la jurisprudence. Cette jurisprudence, n'étant guidée en notre matière par aucun texte spécial, manque quel-

quefois d'unité de point de vue dans ses décisions. Cette jurisprudence, nous l'indiquons chaque fois que nous avons trouvé un arrêt sur une question donnée, car il est très intéressant pour quelqu'un de savoir, d'après les précédents, de quelle façon un point de droit sera probablement tranché par les tribunaux ; nous ne sacrifierons pas pour cela nos opinions personnelles, non pas que nous désirions les développer au caprice de nos fantaisies, nous les appuierons au contraire sur des textes positifs de notre droit qui, quelque généraux qu'ils soient, nous semblent devoir s'appliquer sans hésitation possible aux situations juridiques que nous rencontrerons, puisqu'ils sont faits d'une façon générale pour ces situations. Mais tout en indiquant les solutions qui s'imposent en raison des textes présents, nous ne manquerons pas d'exposer en quoi certaines d'entre elles sont regrettables et contraires aux nécessités de la pratique.

b) *Sa beauté* : « L'assurance, dans ses différentes applications, est le plus beau de tous les contrats et on n'exagérera jamais les éloges qu'il mérite », tels sont les mots par lesquels M. Thaller débutait à son cours de 1911, et nos méditations n'ont fait que nous permettre de sentir toujours davantage la profondeur de cette réflexion : tandis que dans tous les champs de son activité, l'homme se trouve être plus ou moins à la merci du temps et des circonstances, il semble devenir dans l'assurance comme le facteur de sa destinée : le hasard peut encore le frapper malgré son assurance, mais il n'a plus à craindre la ruine ou la misère ; l'assurance donne à son épargne une sanction de fixité et vient stimuler son énergie.

c) Si nous passons à l'importance pratique de l'assurance, nous pouvons constater que, de nos jours, cette idée a reçu des applications très nombreuses et variées. L'assurance contre l'incendie.

les diverses formes de l'assurance sur la vie, l'assurance contre les accidents, les assurances agricoles contre la grêle et la mortalité du bétail, l'assurance contre le vol, l'assurance contre le remboursement des valeurs au-dessous du cours, l'assurance contre le bris des glaces, ont pris de nos jours un développement considérable sur lequel il serait superflu d'insister. En dehors de ces applications où la notion de l'assurance existe à l'état pur, deux grandes lois de la période contemporaine renferment une application partielle de la notion d'assurance mêlée à l'idée d'un devoir de mutualité sociale. La première est la loi du 9 avril 1898 sur les accidents du travail : cette loi touche à une vaste conception d'assurance mutuelle au point de vue suivant : les primes, payées par le patron, entrent dans son prix de revient, et si l'ouvrier ne paie pas sa prime en tant qu'ouvrier, il paie, dans le prix des objets qu'il achète, une partie d'autres primes analogues en qualité de consommateur, comme les autres citoyens : en un mot, chaque individu achetant un objet fabriqué est assureur obligatoire des risques d'accidents que crée sa fabrication pour une quote-part proportionnelle à la valeur de cet objet, il reste donc qu'au total les ouvriers paient une partie des primes versées pour les garantir, et à ce point de vue cette loi touche à l'assurance. La deuxième de ces lois est la loi du 5 avril 1910 sur les retraites ouvrières et paysannes, où la notion de l'assurance est représentée par la prime de l'ouvrier.

Cette matière des assurances a donc dans son ensemble une importance pratique sur laquelle il est inutile d'insister, et quant à celle du sujet que nous avons choisi, elle se justifie par ce fait que les agents d'assurances, qui sont maintenant très nombreux en France, n'ont pas fait jusqu'ici, à notre connaissance du moins, l'objet d'une étude détaillée en ce qui concerne les questions juridiques soulevées par l'exercice de leurs fonctions ; et

pourtant de 2.000 qu'ils étaient en 1830, les agents d'assurances auraient passé au nombre de 250.000 en 1910 (1).

L'indication de ce chiffre ne montre du reste qu'un côté de l'importance pratique de notre sujet : pour faire saisir le reste, il nous faut donner une idée du fonctionnement des compagnies d'assurances dans leurs rapports avec le public. Les compagnies ont leur siège social à Paris ou dans une très grande ville, et la plupart d'entr'elles étendent leurs opérations sur toute la France : aussi pour rester en contact permanent avec les assurés, sont-elles dans l'absolue nécessité d'avoir, disséminés sur toute la surface du territoire, des agents qui les représentent.

L'agent est le représentant d'une compagnie dans une circonscription déterminée : en province et à la campagne, les assurés ignorent le plus souvent la compagnie lointaine avec laquelle ils n'ont traité que juridiquement ; cette compagnie, c'est l'agent qui la personnifie à leurs yeux, parce qu'ils n'ont jamais eu affaire qu'à lui dans les négociations sur la formation et l'exécution de leurs polices : c'est ce personnage, dont le rôle nous paraît extrêmement vivant en pratique, que nous avons jugé intéressant à étudier.

Il va se trouver en rapports avec sa compagnie qui le nomme et lui donne ses instructions, il va se trouver en contact avec les assurés et futurs assurés, qu'il ira solliciter, avec lesquels il passera des contrats, et auxquels il réclamera des primes et règlera des sinistres, en qualité de mandataire de sa compagnie : il est facile d'apercevoir que ce rôle est infiniment complexe et délicat, qu'une grande connaissance des règles de l'assurance y est nécessaire, que celle du droit en général n'y peut être nuisible, et qu'une foule de questions juridiques peuvent être soulevées à l'occasion de l'exercice d'une telle fonction ; nous n'avons point la

(1) M. C. ANCEY, *La Prime*, novembre 1910.

prétention de les découvrir toutes, mais nous signalerons toutes celles que nous rencontrerons dans la jurisprudence, celles aussi qui nous ont paru susceptibles de naître, et quant aux autres, les principes généraux que nous nous sommes efforcés de dégager permettront peut-être à ceux qui auront besoin de les résoudre d'y projeter un peu de lumière.

Nous diviserons notre travail en trois parties qui auront chacune pour titre respectif : le rôle des agents d'assurances, leurs responsabilités, leurs droits.

Nous adressons l'expression de notre gratitude au Maître éminent qui, actuellement officier, a bien voulu cependant, en plus de ses occupations militaires, accepter la présidence de ce travail et nous honorer de ses précieux conseils.

Qu'il nous soit permis également d'adresser nos remerciements sincères à MM. Doucerain Père et Fils, qui dirigent avec une grande expérience et une parfaite conscience un des cabinets d'assurances les plus importants de Paris, et qui malgré leur dur labeur, nous ont réservé le plus aimable accueil, et nous ont parlé avec la compétence et la sincérité de praticiens dont la profession n'a nullement déformé la conscience.

Remercions aussi bien vivement M. Mahieux, chef du contentieux de la *Compagnie d'Assurances Générales contre l'Incendie*, qui s'est laissé interroger par nous sur les raisons d'être des règles de l'assurance, avec beaucoup de complaisance à notre égard, et nous a montré que certaines clauses des polices, critiquées par le public, sont imposées par d'inéluctables nécessités.

PREMIÈRE PARTIE

ROLE ET SITUATION JURIDIQUE DE L'AGENT D'ASSURANCES

CHAPITRE PREMIER

RÔLE DES AGENTS D'ASSURANCES

- § 1. — Définition de l'agent d'assurances.
- § 2. — Organisation de la compagnie dans les départements.
- § 3. — Contrôle des inspecteurs.
- § 4. — Éléments de la fonction des agents d'assurances.
- § 5. — Les sous-agents.
- § 6. — Leur rôle.
- § 7. — Agents ambulants.
- § 8. — Surveillance à exercer sur les sous-agents.
- § 9. — Mode de rémunération des agents généraux. — Généralités.

§ 1. — Définition de l'agent d'assurances.

Dans le monde, on confond sous l'appellation générale d' « agent d'assurances » beaucoup de personnes qui sont loin de jouer un rôle identique.

Elles ont toutes ce caractère commun d'être, comme les représentants de commerce, des intermédiaires entre les compagnies vendeuses de cette marchandise appelée « sécurité » et les acheteurs possibles de ladite marchandise.

Les unes sont, en fait comme en droit, aussi indépendantes vis-à-vis des compagnies que vis-à-vis de la clientèle ; elles indiqueront au futur assuré, avec plus d'expérience que lui-même ne pourrait le faire, le choix qui leur semble le meilleur au sujet de la compagnie à prendre comme assureur et feront les démarches nécessaires pour mettre le contrat au point.

Elles sont un peu dans la situation des commissionnaires qui achètent suivant le meilleur intérêt de leur commettant où bon leur semble ; on les désigne d'une façon plus précise du nom de *courtiers d'assurances*, simples intermédiaires qui se bornent à rapprocher deux personnes qui veulent contracter : la compagnie qui prend le risque en charge, et l'assuré qui s'en décharge, moyennant une prime.

Les courtiers d'assurances sont surtout répandus à Paris où l'agent est rare, à notre connaissance du moins.

Quant à nous, nous réserverons le nom d'agent d'assurances à celui dont le caractère essentiel est de représenter la compagnie à laquelle il est attaché par un contrat de mandat, en vertu d'une procuration qui lui a été conférée.

Ce qui fait la caractéristique de l'agent, c'est le *pouvoir* qu'il tient de la compagnie d'obliger cette dernière dans les limites du mandat qu'elle lui a donné, en signant des polices et d'autres actes que celle-ci l'a autorisé à faire.

Les agents qui se trouvent dans cette situation sont appelés, dans le langage des professionnels de l'assurance, agents généraux ou agents principaux d'assurances.

Pour déterminer avec exactitude les principes qu'il convient d'appliquer pour résoudre les questions juridiques susceptibles

d'être soulevées par l'exercice de leurs fonctions, il nous faut décrire au lecteur quelle est leur situation à l'égard de leur compagnie et quel rôle ils jouent en fait.

§ 2. — Organisation des compagnies dans les départements.

Les compagnies d'assurances qui ont leur siège à Paris ou dans une très grande ville sont dans la nécessité d'avoir dans les départements des mandataires, qu'elles chargent de gérer leur portefeuille dans un territoire d'exploitation spécial et déterminé par elles, et qui reçoivent des compagnies le titre d'agents principaux.

Les pouvoirs des agents généraux leur sont conférés par une procuration spéciale de leur compagnie.

Leurs fonctions, leurs attributions, les conditions de leurs mandats et leurs rétributions sont réglées :

1° Par le traité passé entre la compagnie et eux, lors de leur entrée en fonction ;

2° Par les instructions générales qu'on leur remet au moment de leur entrée en charge ;

3° Par les décisions et instructions particulières qui leur sont transmises par l'administration dans le cours de leurs fonctions (1).

§ 3. — Contrôle des inspecteurs.

Les agents ont, entre l'administration et eux, un intermédiaire dans la hiérarchie qui est l'*inspecteur* : celui-ci est le délégué de la compagnie à l'effet de contrôler les actes des agents et ceux-ci doivent faire, en toute occasion, tout ce qui sera en leur pou-

(1) Sur ce dernier point, nous ferons plus loin une restriction au paragraphe « Responsabilité des agents vis-à-vis de leur compagnie ».

voir pour faciliter à l'inspecteur délégué auprès d'eux l'accomplissement de sa mission.

Chaque compagnie a divisé la France en plusieurs vastes circonscriptions déterminées qui forment chacune le territoire d'une inspection : tantôt l'inspecteur a la faculté de résider à Paris pendant les périodes où il n'est pas en tournée ; dans d'autres compagnies, et cet usage tend à se généraliser, il est obligé de résider dans sa circonscription, le plus souvent dans la ville importante qui en est géographiquement le centre : le territoire d'une inspection comprend plusieurs départements. Au-dessous de l'inspecteur se trouvent les agents généraux qui ont leur siège d'agence soit au chef-lieu du département, soit dans une sous-préfecture ou une ville importante, quand le département est très peuplé et qu'on a dû le subdiviser.

§ 4. — **Eléments de la fonction des agents d'assurances.**

Les fonctions et obligations de chaque agent général consistent :

1° A rechercher et à provoquer des assurances sur les risques situés dans la circonscription qui lui est assignée ;

2° A rédiger (1) et à signer les polices, et à leur appliquer le taux des primes, d'après les dispositions des tarifs de la compagnie ;

3° A signer les quittances et généralement toutes les pièces se rapportant aux opérations de l'agence ;

4° A percevoir les primes et autres redevances des assurés et à en délivrer quittance ;

(1) Cette rédaction ne concerne que les conditions particulières que l'agent doit discuter avec l'assuré et rédiger en commun accord avec lui ; ces dernières seules sont écrites à la main, les conditions générales sont imprimées ; l'agent n'a pas à s'en occuper.

5° A tenir les écritures relatives à ces opérations et à rendre les comptes de sa gestion conformément aux règles que lui fixe sa compagnie ;

6° A poursuivre le paiement des primes dues par les assurés retardataires ou récalcitrants ;

7° A procéder aux règlements de sinistres survenus dans sa circonscription, suivant la méthode et les limites tracées par sa compagnie ;

8° A soutenir toute contestation, diriger toute poursuite, etc., après en avoir au préalable reçu l'autorisation de la compagnie ;

9° Enfin à agir au nom de la compagnie et pour elle comme pour lui-même en toutes circonstances, dans les limites qui lui sont imposées par sa procuration, par les instructions générales et par les instructions particulières qui pourront lui être transmises par l'administration ou par l'inspecteur de la compagnie.

Les compagnies recommandent d'une façon pressante aux agents généraux de s'attacher à populariser les assurances dans toute l'étendue de leur agence, et indépendamment de prospectus ou de l'apposition d'affiches dans toutes les communes de leur ressort, qui ont le plus d'importance par leur population, leur commerce ou leurs marchés, ils doivent se livrer personnellement à des démarches nombreuses et persévérantes, et profiter de leur influence et de leurs relations pour obtenir la préférence de toutes les personnes à même de se faire assurer.

Ils porteront leur attention sur les propriétés très importantes dont l'exemple influe sur le public et les établissements industriels gérés par une personne ayant une grosse réputation.

Dans le même but, on leur permet de consentir aux administrations publiques des assurances, avec une réduction sur le tarif général, dans la pensée que le choix fait par les autorités administratives influera sur les idées des particuliers.

Cependant, tout en stimulant de toutes leurs forces l'activité de

leurs agents, les compagnies leur rappellent que leur mandat ne consiste pas uniquement à obtenir des assurances, mais qu'il leur impose surtout l'obligation d'apporter la plus grande prudence dans le choix des risques.

Elles leur recommandent de la façon la plus pressante de n'assurer que des personnes dont la situation morale et la solvabilité leur offrent des garanties indiscutables.

En exécution du mandat purement territorial qu'ils reçoivent de leur compagnie, les agents principaux ne peuvent souscrire directement des assurances ni instituer des sous-agents en dehors des limites de leur ressort : ils doivent en résumé s'abstenir, sur les agences voisines, de démarches et de relations suivies qui tendraient à établir entre les mandataires d'une même compagnie, et par conséquent dans le sein même de celle-ci, une concurrence nuisible à tous et subversive du bon ordre.

Cependant toute opération hors de leur circonscription ne leur est pas interdite, lorsque des circonstances particulières ou des relations personnelles peuvent leur procurer des affaires qui seraient en vain sollicitées par un autre de leurs collègues : c'est alors seulement que les compagnies admettent une extension aussi extraordinaire de la compétence de leurs agents qui ont généralement dans ce cas l'obligation d'écrire à celui de leurs collègues dans le ressort duquel se trouve le risque à assurer, et aussi celle de demander, pour conclure une telle assurance, l'autorisation de leur compagnie.

Mais cette faveur subit en général une restriction : les assurances souscrites à Paris et dans le département de la Seine sont interdites aux agents principaux. La raison en est la suivante : la plupart de ces assurances portent sur de très gros risques et les compagnies tiennent à les faire examiner par des employés spéciaux appelés vérificateurs : cette vérification a pour but d'éviter que la compagnie ne se trouve engagée pour une somme trop

forte sur tel ou tel point du département où son bureau de Paris peut seul connaître sa situation ; l'agent devra, dans ce cas, adresser, tout comme un courtier, une proposition d'assurance à la compagnie qui statuera, après avoir examiné le risque, sur le point de savoir si oui ou non elle doit l'accepter. Si l'assurance est admise, l'agent jouira de la commission sur cette affaire comme sur celles de son agence.

§ 5. — Les sous-agents.

Comme nous l'avons vu, ce qui caractérise la fonction de l'agent principal, c'est qu'il a seul qualité pour signer les polices, avenants et quittances de primes, parce que seul il a reçu procuration de la compagnie.

Mais au point de vue des démarches à faire, une agence principale serait un service écrasant pour un homme, s'il devait faire seul tout le travail qu'elle comporte.

Les compagnies recommandent expressément à leurs agents de s'adjoindre à cet effet des auxiliaires qu'on appelle dans la pratique sous-agents d'assurances : ceux-ci sont les préposés des agents généraux dans les petits pays de leurs ressorts. Les sous-agents sont dans une situation particulière qu'il est nécessaire d'indiquer. Les compagnies ne les ignorent pas en fait puisque, d'une part, elles recommandent ou ordonnent même à leurs agents généraux d'en avoir dans toutes les localités intéressantes de leurs ressorts, et que, d'autre part, beaucoup d'entre elles exigent que ces mêmes agents généraux leur adressent régulièrement le tableau détaillé de leurs sous-agents et de la circonscription gérée par chacun d'eux ; en regard du nom de chaque sous-agent, l'agent général doit mentionner la somme des encaissements réalisés par son auxiliaire, de sorte que la compagnie voit de suite comment dans chaque pays son portefeuille se trouve géré,

et cela la met complètement à même de réparer les défauts. Mais il y a lieu de remarquer ce point essentiel qu'il n'y a aucuns rapports ni aucun lien juridique entre les compagnies et les sous-agents, et par conséquent aucune obligation des unes vis-à-vis des seconds et réciproquement (1). Les sous-agents sont exclusivement sous la dépendance de l'agent général qui les nomme et les commissionne lui-même : ils ne correspondent qu'avec lui.

Ils sont entièrement sous l'autorité de l'agent général, et celui-ci est complètement responsable de leurs actes vis-à-vis des compagnies, non pas en vertu de la loi (2), mais en vertu d'une clause de son contrat passé avec sa compagnie.

Les agents particuliers sont rétribués par lui, à son gré et de ses deniers. L'initiative laissée à chaque agent général au sujet de la rétribution de ses agents lui permet d'encourager chacun d'eux selon son utilité et son dévouement ; pour arriver à des résultats importants, les mandataires d'une compagnie devront presque toujours consentir, au profit de leurs sous-agents, à quelques sacrifices sur leurs remises des premières années. Stimulés par l'appât d'une belle commission à toucher immédiatement, les sous-agents n'hésitent pas à multiplier leurs démarches pour obtenir des propositions et l'agent principal voit s'accroître ainsi le portefeuille de son agence dont les produits à venir compensent amplement les premiers sacrifices.

6. — Rôle des sous-agents.

Comme nous l'avons vu, les compagnies, en permettant à l'agent général de s'adjoindre des sous-agents, n'entendent ré-

(1) Sauf une exception mentionnée au paragraphe « Responsabilité des agents vis-à-vis de la compagnie » et relative à l'application de l'article 1994 du Code civil, *in fine*.

(2) Voir article 1994 du Code civil.

trécir la responsabilité du premier en rien ; seul mandataire de la compagnie, il reste seul responsable des actes commis par ses sous-agents, d'où il suit qu'en fait il ne leur délègue jamais ses pouvoirs à l'effet d'accomplir des actes juridiques, mais seulement des actes matériels.

Leur rôle se réduit :

1° A faire des démarches auprès des personnes susceptibles de se faire assurer, à recueillir les propositions d'assurances de celles dont ils réussissent à gagner la confiance et à les transmettre à l'agent général.

2° A remettre aux assurés les contrats qui leur sont destinés, revêtus de la signature de l'agent général, et à renvoyer à ce dernier, après les avoir fait signer par les assurés, les deux ampliations destinées : l'une à la compagnie, l'autre aux archives de l'agence.

3° A faire le recouvrement du coût des polices et des plaques, ainsi que des primes dont les quittances leur sont remises par l'agent général, si celui-ci juge convenable de leur en confier l'encaissement, c'est-à-dire sous la responsabilité de celui-ci.

4° A distribuer les prospectus et autres publications de la compagnie et à faire apposer les affiches ; en un mot, à multiplier le plus possible les moyens de propagande sur tous les points de leur circonscription.

Les agents particuliers n'ayant reçu aucun mandat de la compagnie ne peuvent engager celle-ci à quelque titre que ce soit ; il est interdit aux agents principaux de leur conférer la faculté de signer les contrats d'assurances, les quittances de primes, ou tout autre acte ayant pour objet un engagement quelconque au nom de la compagnie ; de tels actes seraient du reste sans valeur vis-à-vis de la compagnie : les sous-agents n'étant ni ses mandataires, ni ses préposés, ne peuvent l'obliger.

Cependant, par dérogation aux règles précédentes, les agents

principaux sont autorisés quelquefois par leur compagnie à se substituer des sous-agents pour signer les polices et les quittances de primes, mais les compagnies ajoutent toujours que cette substitution n'a lieu que sous la responsabilité de l'agent général, aussi l'article 1994 du Code civil est-il, comme nous le verrons plus loin, inapplicable à cette hypothèse (1).

L'agent général ayant reçu de sa compagnie un mandat purement territorial, il s'en suit qu'il lui est interdit de commissionner des sous-agents opérant hors de la circonscription qui lui a été assignée.

Les compagnies, dans leurs instructions générales, guident les agents généraux dans les choix à faire : elle leur recommande particulièrement les secrétaires de mairie, les greffiers de justice de paix, les vérificateurs des poids et mesures, les géomètres et experts du cadastre, les anciens instituteurs, les clercs de notaires, et tous autres qui par leur profession ont de nombreux rapports avec le public ou qui, pour quelque cause que ce soit, ont une influence personnelle dans leur localité.

§ 7. — Agents ambulants.

Indépendamment des sous-agents à résidence fixe, dont la circonscription est limitée, l'agent général fera bien, si cela est nécessaire, de s'attacher au siège même de l'agence un ou plusieurs agents ambulants ou courtiers ayant pour mission de parcourir toute la circonscription et d'y rechercher des affaires. Ces auxiliaires, choisis parmi les hommes actifs, entreprenants, habiles, et assez honorablement placés pour obtenir un accès favorable auprès des propriétaires, complètent avantageusement l'organisation d'une agence et concourent à son succès, car l'ex-

(1) Voir « Responsabilité des agents vis-à-vis de la compagnie ».

périence a démontré que les assurances s'obtiennent très souvent lorsqu'elles sont obstinément sollicitées par des intermédiaires capables d'en faire apprécier les avantages.

§ 8. — Surveillance à exercer sur les sous-agents.

Les compagnies recommandent à l'agent général de stimuler sans relâche et de surveiller avec une sollicitude toute particulière tous les sous-agents de son ressort, et de leur donner toutes les instructions nécessaires pour qu'ils agissent avec intelligence, discernement et loyauté. Ajoutons enfin que toutes les grandes compagnies, tout en demandant la plus grande activité à leurs agents, et en insistant auprès de ceux-ci pour qu'ils stimulent le zèle de leurs sous-agents, leur défendent de la manière la plus expresse tous les agissements et tous les propos qui de loin ou de près pourraient être considérés comme actes de concurrence déloyale ou comme diffamation vis-à-vis des compagnies rivales.

§ 9. — Mode de rémunération des agents généraux.

Nous étudierons dans le chapitre premier de notre troisième partie le mode de rémunération des agents d'assurance et les questions juridiques soulevées à ce sujet, mais il est d'ores et déjà nécessaire de donner une idée de la façon dont ils sont rémunérés, car nous voulons établir dans notre chapitre suivant quelle est la situation juridique de l'agent, et cet élément est à considérer pour arriver à la solution de cette question. En général, les compagnies d'assurances rémunèrent leurs agents au moyen de commissions proportionnelles aux primes encaissées par eux, et de plus elles leur fournissent gratuitement les imprimés et les registres qu'ils doivent tenir obligatoirement par ordre de leurs compagnies, et leur remboursent leurs frais de timbres pour lettres adressées au

siège central, ainsi que ceux qu'ils ont à supporter pour leurs déplacements nécessités par le règlement des sinistres. De plus, ainsi que nous l'avons indiqué plus haut, ils rémunèrent eux-mêmes tous leurs sous-agents et leurs agents ambulants. Les compagnies ne prennent pas à leur charge les menus frais de bureau de l'agent principal, ni ceux de l'installation et du loyer de l'agence qui sont supportés par lui.

CHAPITRE II

SITUATION JURIDIQUE DE L'AGENT D'ASSURANCES

§ 1. — Nature de cette situation.

§ 2. — L'agent d'assurances est-il commerçant ?

§ 1. — Situation juridique des agents d'assurances.

Nous venons de décrire le rôle de l'agent d'assurance et de le décomposer en ses divers éléments ; peut-être des esprits prompts à la critique seront-ils tentés de nous reprocher d'avoir, au début de notre travail, exposé uniquement des faits, alors que nous faisons une étude de droit, mais cela nous paraissait indispensable, car on ne peut appliquer sainement des règles juridiques à des faits, qu'après avoir pris soigneusement connaissance de ces faits eux-mêmes, autrement on est amené à dire des énormités qui indisposent les praticiens, ou les font tout au moins sourire.

Quelle est donc la situation juridique de l'agent d'assurances ?

Parlons tout d'abord de l'agent général : quelle est la nature du contrat qui le lie à sa compagnie ?

Ainsi que nous l'avons dit précédemment, ce qui caractérise la situation de l'agent général, c'est le pouvoir qu'il tient de sa compagnie de conclure et de signer les polices ainsi que les quittances au nom de cette dernière ; or ce pouvoir résulte d'un contrat qu'on appelle en droit le mandat ou procuration. L'agent principal est donc d'abord un mandataire ; mais est-il seulement

un mandataire ? en d'autres termes, joue-t-il ce rôle à l'état pur ? Oui, répondent sans hésiter toutes les compagnies d'assurances, pour lesquelles le point que nous soulevons n'est pas une simple question de mots (1). Non, répliquent les agents qui reconnaissent bien que le contrat qui les lie à leur compagnie est pour partie un mandat ; mais ils prétendent qu'il se complique d'autre chose (2) : mettons sous les yeux du lecteur tous les éléments de la discussion et essayons de démêler la difficulté. Il est d'abord bien clair que stipuler et rédiger les conditions particulières et manuscrites des contrats d'assurances, appliquer aux polices le taux des primes et les signer, tout cela, c'est accomplir des actes juridiques au nom de la compagnie, et par conséquent faire acte de mandataire, mais l'agent général mandataire de sa compagnie ne fait pas que des actes juridiques pour celle-ci : il est obligé également, par son contrat avec elle, à faire des actes matériels en assez grande quantité, notamment de tenir des écritures relatives à ses opérations, et de faire des démarches auprès des personnes susceptibles de se faire assurer.

Or il est de principe, en matière de mandat, que ce contrat consiste uniquement à faire des actes juridiques ; là où le mandataire doit faire également d'autres actes, qui sont alors des actes matériels, le mandat se double d'un autre contrat, qui est tantôt un louage de services, tantôt un contrat d'entreprise, ou une obligation de faire : voyons quel est dans l'espèce cet autre contrat qui vient s'adjoindre au mandat conféré à l'agent général.

D'abord l'obligation de tenir des livres ne nous arrêtera pas à ce sujet. En effet, l'article 1993 du Code civil oblige tout mandataire à rendre compte de sa gestion : nous pourrions difficilement concevoir que l'agent général d'assurances, faisant beaucoup de

(1) Voir 2^e partie, chapitre VI : « Responsabilité des compagnies du fait de leurs agents ».

(2) De louage de services, quand ils veulent obtenir des dommages-intérêts, en cas de révocation (3^e partie, chap. III).

polices, pût sérieusement s'acquitter de cette obligation s'il ne tenait pas de livres ; cela rentre donc expressément dans son rôle de mandataire et ne peut pas servir à le classer également dans une autre catégorie juridique ; d'autant plus que, comme nous le verrons plus loin, l'agent général mandataire est considéré comme un commerçant, et serait à ce titre obligé par la loi (art. 8 à 17 inclus, C. com.) de tenir des livres, si son contrat passé avec sa compagnie ne l'y forçait déjà. On pourrait également, pour dire que la situation juridique de l'agent général est une situation composite, faire le raisonnement suivant : dans le droit romain primitif, le mandat était essentiellement gratuit et toute stipulation de salaire avait pour effet d'en changer la nature et de le transformer en louage de services (1) ; cette conséquence ne se produit pas en droit français ; le Code civil admet (art. 1986) que le mandat peut être salarié ; dans notre législation, il reste donc mandat malgré le salaire promis, mais les auteurs font la remarque suivante, juste la plupart du temps : ils disent que lorsque le mandataire donne une grande partie de son temps pour l'exécution d'un contrat, et qu'il se fait payer à ce sujet, ce qui est rétribué, ce n'est pas le mandat, mais le travail, l'effort fourni, et alors le contrat, à cause du temps et de l'habileté qu'il exige du mandataire, se double d'un contrat relatif au travail, d'un louage ou d'une entreprise et que c'est ce dernier qui entraîne et justifie la stipulation d'un salaire (2).

Comme nous l'avons dit, cette observation est juste en principe, et peut à un certain point de vue s'appliquer à l'agent d'assurances ; en effet, au point de vue du travail qu'il a fourni pour la conclusion des contrats, il se distingue nettement d'un manda-

(1) Ceci ne s'applique qu'au droit romain primitif ; plus tard, le mandataire a pu stipuler un *salarium* ou un *honor*, par une procédure appelée la *persecutio extra ordinem*, L. 1, C. *Mand vel contra*, 4.35.

(2) PLANIOL, t. 2, n° 2233.

taire ordinaire ; il lui faut des connaissances particulières, et en raison de la variété des cas dans lesquels se trouvent les personnes à assurer, sa compagnie doit lui laisser une certaine latitude, mais aussi un travail délicat à accomplir ; de plus, les actes qu'il fait ne sont pas isolés, ils sont fréquents, il les conclut d'une manière continue ; ces motifs rendent donc toute naturelle la stipulation d'un salaire à son profit.

Cependant il est à remarquer que rien, dans le Code civil (art. 1986), n'empêcherait un mandataire, n'ayant aucun travail à fournir pour accomplir son mandat, de stipuler quand même un salaire à son profit (1) : aussi pensons-nous que le fait pour un agent d'assurances de recevoir une rétribution ne suffit pas pour prouver que le mandat qu'il tient de sa compagnie se double d'un autre contrat.

Mais comme nous l'avons vu précédemment (2), le rôle de l'agent ne se réduit pas uniquement à conclure des contrats, il doit les provoquer. Ce n'est pas un fonctionnaire passif, devant seulement se borner à recevoir les particuliers qui ont besoin de lui ; il doit faire des démarches nombreuses et persévérantes pour aller solliciter les personnes susceptibles de se faire assurer, et c'est là, aux yeux des compagnies, l'élément primordial de sa fonction ; ce qui le prouve, c'est que les compagnies révoquent leurs agents manquant d'activité, quand même leur gestion serait d'une parfaite intégrité ; et de plus, elles ont tellement le désir de stimuler l'activité de leur agent, qu'elles le paient non pas proportionnellement au temps qu'il travaille pour elles, mais proportionnellement aux primes qu'il encaisse pour sa compagnie ;

(1) Il est vrai que par une exception aux principes, exception que rien ne justifie, une jurisprudence tout à fait *corrigandi juris civilis gratia* se réserve le droit de réduire le salaire promis quand il paraît excessif : Cass., 13 mai 1884, D. 85.1.21, S. 85.1.345.

(2) Chap. 1, § 4 : « Éléments de la fonction des agents d'assurances ».

de plus, sa commission est beaucoup plus forte sur les affaires nouvelles qu'il a procurées lui-même à la compagnie que sur celles qui étaient en cours à son entrée en charge.

Voilà donc un élément qui en fait quelque chose de plus qu'un mandataire ordinaire, qui en général n'a personne à aller solliciter.

Quel est donc cet autre contrat qui vient s'ajouter au mandat, entre lui et sa compagnie ?

Selon nous, ce n'est pas un louage de services, malgré que bon nombre d'arrêts l'aient affirmé ; et cela parce que le salaire n'est pas proportionnel au temps : ce qui caractérise, en effet, le « louage » de services ou de travail, c'est que le salaire est proportionnel au temps pendant lequel l'ouvrier ou l'employé travaille, le mode de la contre-prestation fournie au travailleur ; Dès que la contre-prestation cesse d'être proportionnelle au temps, dès lors qu'elle est convenue d'avance en proportion des résultats qui sont à obtenir, le contrat devient ce qu'on appelle un contrat d'entreprise. 1

En réalité, l'agent d'assurances est un petit entrepreneur qui spéculé sur l'exploitation de son agence, qui espère que les frais que lui coûtera celle-ci seront inférieurs aux commissions proportionnelles aux primes encaissées par lui, qu'il touchera de sa compagnie, et que la différence sera son bénéfice.

Rien ne peut mieux faire comprendre sa situation que de le comparer au dépositaire indépendant d'une fabrique ; dans le monde des affaires, on connaît deux sortes de dépositaires : l'un, qu'on appelle plus exactement gérant de dépôt, est une personne placée sous l'autorité du chef de l'entreprise dont il place les produits, qui dirige le dépôt, mais n'en supporte pas les frais ; mais un certain nombre d'usines ne pouvant faire les frais, toujours élevés à Paris, d'un local séparé, font un contrat avec un commerçant déjà établi et établissent un dépôt chez lui : ce com-

merçant conserve entièrement la libre direction de sa maison malgré un tel contrat ; il est tenu seulement de relater les opérations par lui faites pour l'usine qu'il représente, et d'en rendre compte à cette usine ; nous trouvons que l'agent d'assurances est dans une situation identique : en effet, comme le commerçant dont nous venons de parler, il a une pleine liberté d'action, il paie tous les frais de son agence, comme l'autre paie ceux de son commerce, et tous les deux ont comme obligation de rendre des comptes.

Voilà donc définie selon nous la situation juridique de l'agent général d'assurances : il est mandataire, et son mandat se double d'un contrat d'entreprise.

Mais tous les agents ne sont pas dans cette catégorie juridique ; il y en a d'abord d'autres qui tout en ayant la libre direction de leur agence, et en en supportant les frais, ne sont pas mandataires de leur compagnie ; ils sont seulement des spéculateurs et leur contrat dans sa nature est un pur contrat d'entreprise (1) : ce sera, par exemple, le cas des sous-agents qui ont une circonscription importante à gérer et des frais à supporter à cet effet ; mais ceux-ci, il faut bien le remarquer, sont liés par contrat seulement avec l'agent général, et non avec la compagnie.

Enfin, il peut y avoir d'autres agents qui ont un salaire fixe seulement, et qui généralement ont l'obligation de consacrer tout leur temps à la compagnie. Dans ce cas, le contrat devient un louage de services : l'agent est alors un commis.

Nous venons donc d'indiquer les diverses situations juridiques dans lesquelles nous a paru pouvoir se trouver l'agent d'assurances : son contrat est tantôt un mandat doublé d'une entreprise, tan-

1. Voir Trib. com. Seine, 7 octobre 1897, *J. des Ass.*, 1908, p. 88 ; il ressort nettement du jugement que l'agent dont il s'occupe se trouve dans cette situation.

tôt une entreprise toute seule, tantôt enfin un louage de services.

La question de savoir dans lequel de ces trois compartiments doit être classé un agent offre un grand intérêt à beaucoup de points de vue, car les règles juridiques à appliquer dans un procès auquel il est partie varient suivant la solution de cette question.

Nous étudierons du reste les intérêts pratiques de cette question dans nos chapitres suivants avec beaucoup de détails, mais nous voulons de suite énumérer les principaux d'entre eux.

1° L'agent mandataire et spéculateur et l'agent simple spéculateur sont des commerçants, l'agent simple commis n'en est pas un.

2° Les deux premiers paient patente en tant qu'agents d'assurances en vertu de la loi de finances du 19 avril 1905, qui les nomme expressément et détermine le mode de calcul et le taux de leur patente spéciale, l'agent simple commis, au contraire, n'est pas soumis à la patente, parce qu'il n'est pas à proprement parler un agent d'assurances, mais seulement un employé.

3° Les deux premiers, en cas d'abus de confiance commis par eux au préjudice de leur compagnie, sont justiciables du tribunal correctionnel : au contraire, l'agent simple commis est dans cette hypothèse justiciable de la cour d'assises, parce qu'étant attaché à la victime par un contrat de louage de services, il subira l'effet de la circonstance aggravante établie par le paragraphe 2 de l'article 408 du Code pénal.

4° L'agent simple commis est sûrement un « préposé » aux termes de l'article 1384 du Code civil. Les compagnies sont donc responsables, sans que ce principe puisse être discuté, du dommage causé par son fait ou ses omissions dans l'exercice de la fonction à laquelle elles l'ont attaché : pour les deux autres, la question devient beaucoup plus délicate et demande une étude détaillée qui sera faite dans le chapitre : « Responsabilité des compagnies du fait de leurs agents ».

6° Lorsque la compagnie d'assurances tombe en faillite, les deux premières catégories d'agents ne bénéficient pas du privilège de l'article 549 du Code de commerce pour les sommes leur restant dues par la compagnie : ce ne sont pas des employés, mais des travailleurs indépendants. Au contraire l'agent commis bénéficie de cette disposition.

6° En cas d'accident survenu pendant leur travail, les deux premières catégories d'agents ne bénéficient pas, selon nous, de la loi du 9 avril 1898, qui protège au contraire l'agent simple commis ; en effet, les deux premières catégories d'agents ne sont pas des employés, car gérant eux-mêmes leur agence, ils travaillent chez eux, l'agence n'est nullement un prolongement des locaux du siège de la compagnie.

7° En cas de révocation de leur contrat par la compagnie, les agents commis sont sous le régime de l'article 1780 du Code civil, qui leur accorde une indemnité en cas de rupture du contrat provenant de la faute de leur patron ; et cette disposition est d'ordre public : toute convention portant renonciation anticipée à ce droit est nulle : le texte le dit expressément.

Au contraire, lorsque des agents des deux autres catégories sont révoqués, la question est plus délicate, surtout pour les agents mandataires, auxquels la jurisprudence n'accorde d'indemnité que dans trois cas particuliers que nous étudierons en détail dans la troisième partie de notre étude, 3^e chapitre : « Dommages-intérêts en cas de révocation ».



En terminant ce chapitre, nous tenons à dire que nous venons de décrire les conséquences de la situation juridique dans laquelle se trouvent *généralement* les agents d'assurances ; il se pourrait, en effet, que dans telle compagnie, par exemple un agent,

quoique mandataire et spéculateur, soit très étroitement sous l'autorité des inspecteurs et par suite doive être considéré comme un employé : ce serait alors une question d'espèce, et dans ce cas il bénéficierait du privilège de l'article 549 du Code de commerce, de l'article 1780 du Code civil et de la loi du 9 avril 1898.

Nous n'avons eu en vue que les situations les plus fréquentes, et nous n'avons pas eu la prétention de découvrir toutes les hypothèses de fait qui peuvent rendre telle ou telle loi applicable ou non à l'agent d'assurances.

§ 2. — L'agent d'assurances est-il un commerçant ?

Nous venons de voir que le contrat qui lie l'agent à sa compagnie est tantôt un mandat mêlé d'entreprise, tantôt une entreprise, et tantôt enfin un louage de services.

Dans les deux premiers cas, l'agent a une grande indépendance, il a le gouvernement de son agence ; il paie lui-même ses sous-agents, ses employés et le loyer de son local. Il paie également tous les frais de bureau de son agence, sauf les livres qu'il doit obligatoirement tenir pour sa compagnie et que celle-ci lui fournit, ainsi que les polices, et aussi les imprimés divers qu'il doit envoyer au siège central après les avoir remplis.

Comme contre-partie, il touche des commissions sur les affaires de son agence. Tout cela imprime à son genre d'affaires un caractère de spéculation qui en fait véritablement un commerçant (1), puisqu'il espère que les commissions encaissées par lui dépasseront par leur total la somme des dépenses qu'il a faites, et qu'un excédent en ressortira qui constituera son bénéfice.

(1) La Cour de cassation n'admet pas que l'agent d'assurances soit un commerçant ; un arrêt du 20 janvier 1908 (D. 1908.1.80, *J. des Ass.*, 1908, p. 97) décide que l'agent d'assurances n'est pas commerçant, parce qu'il ne traite pas d'affaires en son nom personnel. Mais nous avons en notre faveur l'avis de M. Thaller qui, à son cours, a critiqué cet arrêt.

Mais lorsque l'agent est lié à la compagnie par un contrat de louage de services, sa fonction ne présente plus aucun caractère d'indépendance ni de spéculation, et il n'y a pas plus de raison de le considérer comme commerçant que l'employé d'une maison de commerce. C'est donc la nature même de sa situation juridique qu'il convient d'examiner pour se prononcer sur la question de savoir si l'agent est oui ou non commerçant.

Aussi réfuterons-nous trois raisonnements détournés qu'on a fait à tort, selon nous, pour établir le caractère commercial de la fonction d'agent d'assurances.

1^o On a dit que l'agent d'assurances était commerçant parce qu'il payait patente : sous l'empire de la loi du 22 juillet 1880, un arrêt du Conseil d'Etat du 9 décembre 1893 (1) a décidé que l'agent d'assurances payant les frais de son agence et rémunéré au moyen de remises proportionnelles paie patente ; mais il faut remarquer qu'aux termes de l'article 1^{er} de la loi précitée, qui n'est que la reproduction textuelle de la loi du 7 mai 1844 : « Tout individu, français ou étranger, qui exerce en France un commerce, une industrie, une profession, est assujetti à la contribution des patentes, à moins que sa profession ne soit comprise dans celles qui sont déchargées de la patente par la loi. »

Le fait de payer patente n'étant donc pas spécial aux commerçants, on ne peut pas s'en servir pour établir le caractère commercial de la profession d'agent d'assurances.

La loi de Finances du 19 avril 1905 a soumis les agents d'assurances à une patente spéciale dont elle a déterminé le mode de calcul, mais elle ne fournit pas un argument de plus aux partisans du raisonnement que nous combattons : en effet, parmi les professions assujetties à la patente que les lois fiscales établissant cet impôt nomment expressément, il en est beaucoup qui ne sont

(1) *J. des Ass.*, 1893, p. 57.

pas commerciales : il en résulte que le fait pour une profession d'être désignée dans ces lois n'est nullement une preuve de son caractère commercial.

2° On a essayé également d'établir le caractère commercial de la fonction de l'agent d'assurances en invoquant un certain nombre de décisions judiciaires qui le rendent justiciable des tribunaux de commerce en ce qui concerne les différends qui se produisent entre lui et sa compagnie. Ces arrêts se fondent sur l'article 634-1° du Code de commerce qui dispose ainsi : « Les tribunaux de commerce connaîtront également : 1° les actions contre les facteurs, commis des marchands ou leurs serviteurs, pour le fait seulement du trafic du marchand auquel ils sont attachés ».

On voit donc que ce texte rend le commis d'un marchand justiciable du tribunal de commerce pour tout ce qui concerne la collaboration de celui-ci au commerce de son maître : la jurisprudence l'applique par analogie à l'agent d'assurances, mais le commis d'un marchand n'a jamais été considéré comme un commerçant, et alors nous nous permettons de demander pourquoi on tire de la règle d'après laquelle le commis d'un marchand est justiciable du tribunal de commerce dans le cas sus-énoncé, une preuve du caractère commercial de la profession d'agent d'assurances, en raison de ce qu'on applique à celui-ci par analogie une règle qu'on applique à un non-commerçant ?

Ce raisonnement pèche par insuffisance de science juridique ; on y semble oublier ce grand principe que le droit commercial est un droit *objectif* ; cela veut dire que ce n'est pas à la qualité des personnes, mais à la nature des actes qu'il faut s'attacher pour déterminer son champ d'application : dès lors, la règle posée dans l'article 634-1° du Code de commerce s'explique tout naturellement et ne permet pas de faire le raisonnement que nous désapprouvons. En effet, c'est parce que les questions soulevées à

l'occasion des rapports entre les commerçants et leurs employés ont semblé au législateur devoir être particulièrement bien solutionnées par les juges consulaires qu'il a donné compétence à ceux-ci à cet effet, et qu'il a décidé que ce sont des questions commerciales par nature ; cela dit, il est bien évident que cette disposition ne préjuge en rien de la question de savoir si oui ou non les employés d'un marchand sont des commerçants : ce dernier point, c'est à l'aide des principes généraux qu'on doit le résoudre, et nous le résoudrons par la négative sans hésitation possible. Du reste le raisonnement ci-dessus pourrait uniquement être fait au sujet de l'agent « commis », lié à sa compagnie par un contrat de louage de services, et que nous considérons à proprement parler bien plus comme un employé que comme un agent d'assurances : à la lecture de l'article 634, aucun doute n'est possible à ce sujet, il ne parle que des « commis des marchands ».

L'agent mandataire et spéculateur et l'agent purement spéculateur, en raison de l'indépendance qui les caractérise, ne sont pas des employés, ni des « commis » à plus forte raison dans le sens de l'article 634-1°, et celui-ci ne nous semble pas leur devoir être appliqué.

C'est parce qu'ils sont commerçants eux-mêmes qu'ils sont justiciables du tribunal de commerce pour tout ce qui concerne l'exercice de leur fonction.

3° On a essayé enfin de tirer le caractère commercial de la profession d'agent d'assurances du caractère commercial de la compagnie d'assurances elle-même : nous jugeons cet argument mauvais, car ce système a le tort de s'en prendre, pour établir la situation de l'agent, à des éléments étrangers à son rôle propre : un représentant de commerce n'a jamais été considéré comme un commerçant, malgré le caractère commercial de la maison dont il dépend.

Ce système aurait de plus l'inconvénient de conduire à décider que l'agent d'une société d'assurances mutuelles n'est pas commerçant. En effet, il est admis que les sociétés d'assurances mutuelles sont des sociétés purement civiles (1) : logiquement, elles ne mériteraient même pas le nom de sociétés, mais plutôt celui d'associations, car elles n'ont pas pour but de réaliser des bénéfices, mais de réparer des pertes, et l'on sait par l'article 1832 du Code civil que la caractéristique de la société est la réunion de deux ou plusieurs personnes pour partager les bénéfices qui pourront résulter de leur groupement. Les sociétés d'assurances mutuelles sont des groupements de personnes qui réunissent leurs risques, et stipulent que le sinistre que l'une d'elles pourra éprouver sera amorti par une cotisation de tous les membres, non pas égale pour tous, mais proportionnelle pour chacun à la somme jusqu'à concurrence de laquelle l'association est tenue du risque qu'il lui a apportée, le sinistré restant souvent son propre assureur pour une part proportionnelle déterminée (2).

Et l'on dirait que les agents d'une telle société, essentiellement civile par son objet, auraient par là même une fonction purement civile, à laquelle tout caractère commercial serait étranger. Ce système, ainsi que les autres, a la grande faiblesse de fermer les yeux sur la nature essentielle de la profession de l'agent. En effet, les assurances mutuelles, pour prospérer, ont dû recourir à la propagande, et à moins que les représentants choisis par elles ne remplissent leur rôle par pure philanthropie, il a été nécessaire

(1) A moins qu'elles n'aient été fondées par des commerçants pour les besoins de leur commerce, auquel cas elles deviennent commerciales en vertu de la théorie de l'« accessoire » (art. 632, avant-dernier alinéa, C. com.).

(2) Lorsque le montant des sinistres d'une année dépasse le total des versements auxquels les sociétaires se trouvent obligés par les statuts de la mutuelle, les sinistrés subissent une réduction de leur indemnité proportionnelle à la différence entre les deux sommes.

de les rémunérer, non pas par un salaire fixe, ce qui ne les stimulerait pas, mais par des remises proportionnelles aux cotisations versées par les membres qu'ils ont amenés à la société : l'agent d'une mutuelle ne diffère donc pas de l'agent d'une société à primes fixes, sa fonction a un caractère de spéculation bien marqué tout comme celle de l'autre, et ce caractère en fait un véritable commerçant : des arrêts nombreux l'ont proclamé (1) en déclarant que l'agent d'une mutuelle, rémunéré au moyen de remises proportionnelles aux affaires conclues par son intermédiaire, est un agent d'affaires et comme tel commerçant (art. 632, 3^e alin., C. com.).

Nous venons donc de voir que c'est à la nature juridique du contrat qui lie l'agent d'assurances à sa compagnie qu'il faut s'attacher pour décider s'il est ou non un commerçant.

S'il est mandataire et entrepreneur ou simplement entrepreneur, il a une certaine indépendance, il paie lui-même le loyer de son local, ses employés et ses frais de bureau, il est rémunéré par des remises proportionnelles à ses affaires, et la différence favorable qu'il escompte entre ses frais et ses remises touchées fait qu'il est un spéculateur et par conséquent un commerçant.

Il importe beaucoup, dans la pratique, de distinguer l'agent d'assurances commerçant de l'agent simple commis, car l'agent commerçant est naturellement seul soumis aux obligations imposées par la loi aux commerçants et que nous étudierons dans la suite quand nous nous occuperons des obligations des agents d'assurances.

(1) Cour de Paris, 16 novembre 1869, *J. des Ass.*, 1869, p. 709 ; Cour de Paris, 27 février 1869, *J. des Ass.*, 1871, p. 169.

DEUXIÈME PARTIE

Dans la première partie, nous avons essayé de montrer le rôle de l'agent d'assurances, et en examinant les éléments de ce rôle nous avons cherché quelle était la nature juridique du contrat le liant à sa compagnie.

Nous devons commencer par là ; les principes que nous nous sommes efforcés de mettre en lumière nous permettront d'indiquer des solutions sur les points pratiques particuliers que nous aurons à examiner maintenant. Dans cette seconde partie, nous étudierons les obligations des agents d'assurances.

- I. — Obligations légales des agents d'assurances.
- II. — Responsabilités des agents vis-à-vis des assurés.
- III. — Responsabilités des agents vis-à-vis de la compagnie.
- IV. — Responsabilités des compagnies du fait de leurs agents.
- V. — Responsabilités pénales des agents d'assurances.

CHAPITRE PREMIER

OBLIGATIONS LÉGALES DES AGENTS D'ASSURANCES

§ 1. — Obligation à la patente.

§ 2. — Obligations résultant de la qualité de commerçant.

§ 1. — Obligation à la patente.

Avant la loi de Finances du 19 avril 1905, qui pour les agents mandataires et entrepreneurs et les agents entrepreneurs simples a tranché expressément la question, le point de savoir si l'agent d'assurances devait payer patente était fort discuté ; en doctrine (1), on soutenait qu'il ne devait pas être imposé : on alléguait à l'appui de cette opinion, que cette profession ne figure pas parmi celles qui sont mentionnées dans les tableaux des professions imposables de la loi du 22 juillet 1880.

Les auteurs ajoutaient bien que cette omission de la profession d'agent d'assurances ne constituait à son égard qu'une présomption de non-assujettissement à la patente ; en effet, d'après l'article 4 de la loi du 22 juillet 1880, les professions non dénommées n'en sont pas moins assujetties à la patente : les droits auxquels elles sont soumises sont réglés par analogie par un arrêté spécial du préfet, rendu sur la proposition du directeur des contributions directes, après avoir pris l'avis du maire.

(1) *V. J. des Ass.*, 1890, p. 52.

Mais ils disaient que cet article 4 de la loi réservant les droits de l'administration pour les professions non mentionnées avait en vue les professions nées d'inventions possibles postérieurement à la loi, ou les professions peu importantes exercées seulement par quelques individus sur la surface du territoire : dans ces deux cas, le défaut de mention s'applique par l'inexistence ou l'obscurité de la profession et l'on comprend que la loi réserve au préfet le droit de la classer par analogie. Mais lorsqu'une profession est exercée depuis longtemps, au grand jour, par nombre d'individus, disent les mêmes auteurs, on peut très bien croire que l'omission de cette profession a été volontaire de la part du législateur. Or tel est, continuent-ils, le cas de la profession d'agent d'assurances : cette profession est exercée depuis assez longtemps, elle l'est par un nombre d'individus assez grand pour qu'il soit impossible d'admettre que le législateur l'ait ignorée ou omise. Ce raisonnement avait, nous le reconnaissons, quelque habileté, mais il ne pouvait prévaloir, en présence du texte formel de l'article 1^{er} de la loi du 22 juillet 1880 qui dispose que « tout individu, français ou étranger, qui exerce en France un commerce, une industrie ou une profession *non compris dans les exceptions déterminées par la loi*, est assujetti à la patente : il ressort nettement de ce texte qu'il faut exercer une profession exemptée expressément de la patente pour n'être pas soumis à cet impôt. L'article 17 de la loi énumère les professions exemptées et ne cite pas l'agent d'assurances parmi elles : il sera donc assujetti à la patente, et comme il ne figure pas dans le tableau des professions prévues comme sujettes à cet impôt, le droit de patente auquel il sera soumis sera réglé par analogie, par arrêté spécial du préfet, rendu sur la proposition du directeur des contributions directes, après avoir pris l'avis du maire (art. 4 de la loi du 15 juillet 1880).

Telle était donc, avant le 1^{er} janvier 1906, la situation de l'agent

d'assurances à ce sujet, mais c'était seulement celle de l'agent mandataire et spéculateur, et aussi celle de l'agent spéculateur ; l'agent commis, en effet, devait bénéficier du paragraphe 5 de l'article 17 de la loi du 15 juillet 1880, qui dispose que les « commis » sont exemptés de la patente ; en effet, il n'est plus alors un agent à proprement parler, mais seulement un employé, et il serait vraiment illogique de soumettre à la patente l'employé d'une compagnie d'assurances plutôt que celui d'une autre industrie.

Le Conseil d'Etat n'a pas manqué de faire la distinction que nous venons de signaler dans les espèces qui lui ont été soumises et un arrêt de cette juridiction du 4 novembre 1835 a considéré comme commis un agent d'assurances par ce fait qu'il était au service d'une seule compagnie, et a décidé qu'en conséquence il ne devait pas payer patente.

Au contraire, un arrêt du Conseil d'Etat du 4 décembre 1874, un autre du 31 mars 1876, un autre du 9 décembre 1893 (1), ont décidé que l'agent d'assurances, rémunéré au moyen de remises proportionnelles, rétribuant directement ses employés et payant lui-même le loyer du local de son agence, ne saurait être considéré comme un simple commis soit dans le sens de l'article 13 de la loi du 25 avril 1844, soit comme l'entend l'article 17 de la loi du 15 juillet 1880, mais comme une personne exerçant une profession imposable, et qu'on devait le mettre au point de la patente dans la classe des agents d'affaires pour lui imposer une contribution du même taux.

Telle était donc la situation de l'agent d'assurances devant l'impôt avant 1906 : il payait patente quand il était mandataire et spéculateur, et dans ce cas sa contribution était calculée comme celle de l'agent d'affaires ; il n'était pas soumis à la

(1) Ce dernier rapporté dans le *J. des Ass.*, 1893, p. 57.

patente quand il était seulement un commis, lié à la compagnie par un contrat de louage de services, auquel cas il était, selon nous, seulement un employé.

La loi de Finances du 19 avril 1905.

Cette loi, exécutoire à partir du 1^{er} janvier 1906, a soumis les agents à une patente spéciale.

Elle classe les agents en trois catégories distinctes :

a) Ceux qui occupent des sous-agents *et* des employés ;

b) Ceux qui occupent des sous-agents *ou* des employés ;

c) Ceux qui n'occupent ni sous-agents, ni employés.

La patente comprend un droit fixe et un droit proportionnel, lesquels sont calculés d'après le tableau suivant.

Patente des agents d'assurances.

Droit fixe. — Les agents d'assurances sont inscrits aux 5^e, 6^e et 7^e classes du tableau A qui comprend les professions dont le droit fixe est réglé eu égard à la population et d'après un tarif général.

Tableau général des patentables du tableau A.

Classes	à Paris	au- dessus de 100.000 âmes	de 50.000 à 100.000 âmes	de 30.000 à 50.000 âmes	de 20.000 à 30.000 âmes	de 10.000 à 20.000 âmes	de 5.000 à 10.000 âmes	de 2.000 à 5.000 âmes	de 2.000 âmes et au- dessous
1	400.»	300.»	240.»	180.»	120.»	80.»	60.»	45.»	35. »
2	200.»	150.»	120.»	90.»	60.»	45.»	40.»	30.»	25. »
3	140.»	100.»	80.»	60.»	40.»	30.»	25.»	22.»	18. »
4	75.»	75.»	60.»	45.»	30.»	25.»	20.»	15.»	12. »
5	50.»	50.»	40.»	30.»	20.»	15.»	12.»	9.»	7. »
6	40.»	40.»	32.»	24.»	16.»	10.»	8.»	6.»	3. »
7	16.»	16.»	12.»	10.»	*8.»	*8.»	*5.»	*4.»	*1.50
8	10.»	10.»	8.»	6.»	*5.»	*5.»	*4.»	*3.»	*1. »

Le signe * veut dire exception du droit proportionnel.

Droit proportionnel. — Le droit proportionnel est établi pour chaque classe du tableau d'après la population, comme il est indiqué ci-après pour les agents d'assurances :

1° Agents d'assurances ayant un ou plusieurs agents *et* occupant un ou plusieurs employés :

Droit fixe : 5^e classe. — Droit proportionnel :

Au 30^e dans les communes au-dessus de 20.000 âmes.

Au 40^e — de 2.000 à 20.000 âmes.

Au 50^e — au-dessous de 2.000 âmes.

2° Agents d'assurances ayant un ou plusieurs sous-agents *ou* occupant un ou plusieurs employés :

Droit fixe : 6^e classe. — Droit proportionnel : même taux que les précédents.

3° Agents d'assurances n'ayant ni sous-agents, ni employés :

Droit fixe : 7^e classe. — Droit proportionnel :

Aucun dans les communes au-dessous de 20.000 âmes.

Au 100^e — au-dessus de 20.000 âmes.

Il est à remarquer que les agents les plus imposés sont ceux qui occupent cumulativement au moins un sous-agent et un employé ; ceux qui n'occupent qu'une seule de ces deux catégories distinctes d'auxiliaires sont moins taxés que les premiers : telle est la raison pour laquelle nous avons mis en italique les conjonctives *et* et *ou* : elles ont leur importance en cette matière, puisque le taux de l'impôt change suivant qu'on doit mettre l'une ou l'autre d'entr'elles deux pour indiquer un cas d'espèce.

Patente des sous-agents.

Les sous-agents sont eux aussi passibles de la patente ; ils sont rangés pour l'application de la loi de 1905 dans la même catégorie

que les agents n'ayant ni sous-agents, ni employés, c'est-à-dire paient le droit fixe de la 7^e classe et un droit proportionnel au 100^e s'ils exercent dans une commune comptant plus de 20.000 âmes ; dans le cas contraire, ils sont exonérés de ce dernier droit.

Mais il se peut qu'en pratique, cette fonction de sous-agent, que beaucoup de personnes exercent en même temps qu'une autre profession, leur donne un résultat insignifiant, et il serait vraiment injuste alors de leur faire payer une patente spéciale pour ce motif : il faut, en effet, se rendre compte du mode de propagation des assurances à la campagne ; beaucoup d'instituteurs, de secrétaires de mairie, voire même de facteurs ruraux sont sous-agents et réalisent souvent à ce titre des gains infimes.

Les Conseils de préfecture et le Conseil d'Etat ont compris cet état de choses : si l'on combine l'arrêt du Conseil d'Etat du 13 novembre 1908 et celui du 25 novembre de la même année, on voit que cette juridiction exige trois conditions pour dégrever un sous-agent de la patente.

Il faut : 1^o que les affaires qu'il traite soient de minime importance ; 2^o qu'il ne s'occupe d'assurances qu'accessoirement à une autre profession ; 3^o qu'il ne possède pas de local spécial à cet effet.

Supposons qu'un sous-agent qui remplit ces conditions ait été imposé à tort, il devra rédiger une demande en décharge (dont nous donnons le modèle ci-après), demande qu'il adressera au Conseil de préfecture de son département, en y joignant l'avertissement qu'il aura reçu du percepteur d'avoir à payer cet impôt, ainsi que la quittance des termes échus et acquittés antérieurement à ce sujet.

PATENTE DE SOUS-AGENT

Modèle de réclamation.

Monsieur le Préfet et Messieurs les Membres du Conseil de préfecture du département de.

Je, soussigné, sous-agent de M., agent de., domicilié à., ai l'honneur de vous exposer ce qui suit :

J'ai été imposé à l'impôt de patente comme agent d'assurances terrestres sans employé (7^e classe, tableau A). Or, je ne suis que sous-agent de M., agent principal de la compagnie., à.; je suis à son service exclusif ; je ne m'occupe de questions d'assurances qu'à titre *accessoire* ; les affaires par moi traitées sont de très minime importance et je ne possède pas de local spécial à cet effet.

Or, les arrêts du Conseil d'Etat des 13 et 25 novembre 1908 ont, comme vous le savez, reconnu ces conditions comme suffisantes pour motiver un dégrèvement.

Sous le bénéfice de ces considérations, j'ai donc l'honneur de vous demander distraction et décharge de la contribution à laquelle j'ai été illégalement imposé pour l'année. et remboursement des sommes indûment perçues de ce chef.

Veuillez, etc.

Nota. — A joindre à la demande :

1^o Avertissement ;

2^o Quittance des termes échus.

Voilà donc établie la situation de l'agent d'assurances au point de vue de la patente : agents généraux et sous-agents paient cet impôt, et nous avons indiqué comment il est calculé ; les sous-agents en sont dégrévés quand leurs affaires d'assurances sont de minime importance et qu'ils remplissent les conditions que nous venons d'énumérer.

Mais, selon nous, pour qu'un agent puisse être assujéti à la patente, même sous la loi de 1905, il faut qu'il soit véritablement un spéculateur, c'est-à-dire qu'il soit rémunéré au moyen de remises proportionnelles aux affaires qu'il traite.

L'agent commis caractérisé par les deux faits suivants, à savoir qu'il a l'obligation de consacrer à sa compagnie un temps déterminé, et qu'il reçoit seulement un salaire proportionnel à ce temps, c'est-à-dire fixe, n'est pas à notre avis un véritable agent d'assurances, mais un employé, et il doit continuer à bénéficier, même sous l'empire de la loi de Finances du 19 avril 1905, de l'article 17 de la loi du 15 juillet 1880, qui décharge expressément les « commis » de l'impôt de la patente.

Il devra donc, s'il est imposé à tort, rédiger une réclamation dans la même forme et à la même juridiction que le sous-agent faisant très peu d'affaires, mais en la motivant d'une manière différente par les trois arguments suivants.

Il devra faire remarquer : 1° qu'il est au service exclusif d'une compagnie ; 2° qu'il a l'obligation de lui consacrer tout son temps ; 3° qu'il est rétribué par un salaire fixe.

Il ajoutera que ces trois faits suffisent à le faire considérer comme un commis dans le sens de l'article 17 de la loi du 15 juillet 1880, et rendent en conséquence recevable sa demande en décharge de l'impôt de la patente.

Obligations résultant de la qualité de commerçant.

Nous avons vu que l'agent mandataire et spéculateur et l'agent spéculateur simple doivent être considérés comme commerçants : un agent qui se trouve dans l'une de ces deux catégories a donc les obligations que le Code de commerce impose aux commerçants. Il devra :

1° Tenir les livres obligatoires et dresser tous les ans un inventaire (C. com., art. 8 à 17 inclus).

2° S'il se marie pendant ses fonctions, il devra (art. 67, C. com.) transmettre son contrat de mariage par extrait, dans le mois de sa date, aux greffes et chambres désignés par l'article 872 du

Code de procédure civile, pour être exposé au tableau, conformément au même article. Cet extrait annoncera si les époux sont mariés en communauté, s'ils sont séparés de biens, ou s'ils ont contracté sous le régime dotal.

La personne qui devient agent d'assurances postérieurement à son mariage n'est tenue de l'obligation de publier ainsi son régime matrimonial que si elle est mariée sous le régime de la séparation de biens ou sous le régime dotal (art. 69, C. com.).

3° Si la personne qui veut être agent d'assurances est une femme, elle devra obtenir le consentement de son mari pour exercer sa profession, et l'article 4 du Code de commerce, qui n'ouvre pas à la femme de recours devant la justice, quand le mari refuse de lui donner ce consentement, marque bien par là que ses rédacteurs ont jugé que la profession de commerçante, supposant des rapports constants avec le public, soulevait des questions de convenance dont le mari était seul juge ; c'est ce qui nous fait croire que son silence à ce sujet n'est pas une omission involontaire du législateur, d'autant plus que postérieur au Code civil, il offre avec les articles 218 et 219 de ce dernier un contraste saisissant : en cas de refus du mari, ces articles du Code civil donnent à la femme un recours devant la justice ; l'article 4 du Code de commerce, fait postérieurement, garde silence à ce sujet : il n'a voulu en rien affaiblir l'autorité maritale sur ce point.

4° Si la personne qui veut devenir agent d'assurances est encore mineure, elle devra être âgée d'au moins 18 ans, se faire émanciper et être autorisée à cet effet par les personnes indiquées par l'article 2 du Code de commerce. De plus (même article), cette autorisation devra recevoir une certaine publicité.

5° L'agent d'assurances qui est dans les deux cas ci-dessus est soumis aux règles de la faillite.

Toutes ces obligations, comme celle de la patente, sont impo-

sées à l'agent d'assurances qui est un commerçant ; or, nous avons vu que l'agent mandataire et spéculateur et l'agent spéculateur simple avaient seuls cette qualité ; l'agent commis, lié à sa compagnie par un contrat de louage de service, n'est pas soumis à la patente, ainsi que nous l'avons dit précédemment ; il n'est pas non plus soumis aux cinq obligations que nous venons d'indiquer, parce qu'il n'est pas un commerçant.

CHAPITRE II

OBLIGATIONS ET RESPONSABILITÉS DE L'AGENT D'ASSURANCES VIS-A-VIS DE L'ASSURÉ

- § 1. — Intérêt de la question.
§ 2. — L'agent n'est ni obligé, ni responsable en principe.
§ 3. — L'agent a dépassé son mandat.
 a) Cas où il n'est pas obligé.
 b) Cas où il est obligé.
§ 4. — Responsabilités de l'agent vis-à-vis des assurés.

Ainsi qu'on a pu s'en rendre compte en voyant le rôle que joue l'agent d'assurances, celui-ci est en fait le point de jonction entre la compagnie et les assurés ; avec ces derniers, c'est lui qui est en rapports d'une façon bien plus sensible que la compagnie.

C'est lui qui va leur proposer de contracter une assurance, qui seconde l'assuré dans la rédaction de la police et règle les sinistres qui peuvent survenir.

Quelle va donc être la responsabilité de cet agent vis-à-vis des assurés pour tout ce qui concerne sa fonction ?

Nous laissons bien entendu, pour le moment, complètement de côté la question de savoir comment et dans quelle mesure la compagnie se trouve obligée vis-à-vis de l'assuré par les actes que l'agent fait dans l'exercice de sa fonction ; nous voulons, en effet, sérier les questions et pour le moment nous voulons nous borner à examiner les obligations et les responsabilités de l'agent vis-à-vis de l'assuré.

§ 1. — Intérêt de la question.

L'examen de cette question n'est pas d'un intérêt négligeable, car le principe en vertu duquel les compagnies sont tenues des actes accomplis par leurs agents comporte des réserves ; de plus, même au cas où la compagnie se trouve engagée, elle peut tomber en faillite.

Et dans ces deux hypothèses, celle du défaut d'action contre la compagnie, et celle d'insolvabilité de cette dernière, l'assuré aura l'idée de se retourner contre l'agent et de chercher s'il n'a pas un motif valable pour l'actionner en paiement de l'indemnité d'un sinistre.

§ 2. — L'agent n'est ni obligé, ni responsable en principe.

L'agent d'assurances qui a reçu de sa compagnie le pouvoir de contracter avec les assurés au nom de la dite compagnie est, comme nous l'avons vu en établissant sa situation juridique, son mandataire. Or, il est un principe dont il faut partir ici, c'est que le mandataire, puisqu'il représente le mandant, n'est pas tenu vis-à-vis des tiers des engagements qu'il contracte avec eux à ce titre, pas plus qu'il ne peut les actionner en son propre nom.

Dans le mandat, en effet, la personne du mandataire s'efface, une fois le contrat formé, et il ne reste en présence que le mandant et le tiers avec qui ledit mandant a contracté par l'intermédiaire du mandataire : ainsi dans notre cas, une fois la police signée, il ne reste, comme obligés contractuellement, que la compagnie et l'assuré. Ainsi, en principe, quand survient un sinistre, l'agent mandataire ne peut pas être actionné personnellement par l'assuré en paiement de l'indemnité, il n'est nullement tenu de cette dernière (1).

(1) Cass. civ., 19 juillet 1852, D. 52.1.299.
Barrault

La jurisprudence se fonde dans cette question sur l'article 1997 du Code civil, qui édictant des exceptions au principe que le mandataire n'est pas tenu des actes qu'il accomplit au nom de son mandant, suppose par là même ce principe sous-entendu.

Nous pouvons donc affirmer d'abord ce point certain, c'est que l'agent d'assurances n'est pas obligé vis-à-vis de l'assuré, en principe, par les actes qu'il passe au nom de sa compagnie, dans les limites du mandat que celle-ci lui a conféré.

C'est ainsi qu'il ne sera pas responsable de la nullité des actes qu'il a passés à ce titre, s'il n'a commis aucune faute personnelle. C'est ainsi encore que si la faillite de la compagnie, survenant au moment du sinistre, prive l'assuré de son indemnité, l'agent n'est nullement tenu de celle-ci. C'est ainsi encore, que si le paiement de l'indemnité d'un sinistre fait par l'agent d'assurances vient à être annulé par le tribunal, en raison de la faillite de la compagnie, en vertu de l'article 446 du Code de commerce, l'agent n'en sera pas responsable (1).

§ 3. — L'agent a dépassé son mandat.

a) *Cas où il n'est pas obligé.* — Au cas où l'agent d'assurances dépasse les pouvoirs que lui a conférés la compagnie, celle-ci, aux termes de l'article 1998 du Code civil, n'est pas tenue vis-à-vis de l'assuré. Ce sera par exemple l'hypothèse où l'agent aura assuré un risque que les statuts de la compagnie interdisent à cette dernière de couvrir : dans ce cas la compagnie, même après la signature de son agent, n'est pas obligée vis-à-vis de l'assuré.

Mais l'agent mandataire, qui en raison de ce qu'il excède ses pouvoirs n'oblige pas la compagnie mandante envers les tiers

(1) Paris, 9 mai 1889, *Gaz. Trib.*, 13 juillet 1899.

avec lesquels il traite, s'oblige-t-il du moins personnellement ? La loi distingue : « Le mandataire qui a donné à la partie avec laquelle il contracte en cette qualité une connaissance suffisante de ses pouvoirs, n'est tenu d'aucune garantie pour ce qui a été fait au delà, s'il ne s'y est personnellement soumis » (art. 1997, C. civ.).

De la lecture attentive de cet article, il ressort nettement que l'agent mandataire qui en traitant avec l'assuré a excédé les pouvoirs que lui avait conférés la compagnie, n'encourt pas en principe de responsabilité pour ce motif, excepté dans les deux cas suivants :

1° S'il n'a pas donné aux assurés une connaissance suffisante de ses pouvoirs ;

2° S'il est personnellement obligé dans le contrat.

Si donc dans le cas dont nous nous occupons, l'agent prend la précaution de faire connaître ses pouvoirs, c'est-à-dire de prouver au futur assuré qu'il est bien le mandataire de la compagnie, et de lui montrer une police dont les conditions générales imprimées déterminent les limites de son mandat, il n'est tenu d'aucune obligation pour avoir dépassé les limites de ses pouvoirs en contractant avec l'assuré, du moment bien entendu qu'il n'a pas inséré dans le contrat une clause y introduisant sa garantie personnelle (art. 1997, C. civ., *in fine*).

Notre cas sera par exemple celui d'un agent qui, ayant mis les conditions générales de la compagnie à la connaissance de l'assuré en lui remettant la police qui les contient, aura, après la lecture qu'aura faite l'assuré de ces conditions, couvert à celui-ci un risque qu'elles exceptent de l'exploitation. Dans cette hypothèse, la compagnie n'est pas obligée en ce qui concerne ce risque, l'agent ne l'est pas non plus, car il a su se mettre à l'abri de l'application des deux exceptions de l'article 1997 du Code civil. Les auteurs (1) justifient cette absence de responsabilité

(1) BAUDRY-LACANTINERIE et WAHL, t. XXIV, § 804.

du mandataire ayant fait connaître ses pouvoirs de la façon suivante : ils disent qu'il n'y a plus rien à reprocher au mandataire, quand il a suffisamment renseigné celui avec qui il a traité sur la nature de ses pouvoirs. Le tiers a dû bien voir, en pareil cas, qu'il courait un risque en contractant avec un mandataire dont les pouvoirs n'étaient pas suffisants ; et, s'il n'a pas exigé son engagement personnel, il n'a pu traiter que dans l'espoir d'une ratification, qu'il ne dépend pas du mandataire de lui faire obtenir et du défaut de laquelle celui-ci ne saurait être rendu responsable.

Cette justification de la règle de l'article 1997 du Code civil qui a, nous le reconnaissons, une grande valeur pour les contrats en général, auxquels les particuliers prêtent une grande attention, en a beaucoup moins en matière d'assurances, où les futurs assurés lisent mal et sans comprendre les conditions générales des polices. Cependant, non seulement nous pensons que cette règle doit être appliquée en notre matière, et cela parce que c'est la règle, et de plus nous estimons qu'en législation, elle ne devrait pas être changée. Il serait préjudiciable aux assurés de songer à rendre l'agent d'assurances responsable pour ce qui a été fait au delà de ses pouvoirs, parce que les agents d'assurances en moyenne ne réalisent pas de gros bénéfices, et qu'on ne peut songer alors à exiger de l'ensemble d'entre eux de grandes connaissances générales et juridiques.

Si, en effet, on les rendait responsables des suites préjudiciables pour l'assuré qu'a entraînées leur défaut de pouvoir dans les stipulations manuscrites d'une police, on augmenterait les risques de leur profession, et en retour ils augmenteraient leurs prétentions ; les compagnies, forcées de les payer plus cher, augmenteraient le taux de leurs primes, et la réforme n'aboutirait rien moins qu'à faire payer par les assurés pleins d'attention dans leurs contrats la garantie donnée aux autres contre leurs négligences.

Cas où l'agent est obligé. — L'agent mandataire qui a contracté au delà de ses pouvoirs avec le futur assuré est, aux termes de l'article 1997 du Code civil, obligé envers celui-ci, à ce titre, dans deux cas :

1° S'il n'a pas donné au tiers avec lequel il contracte une connaissance suffisante de ses pouvoirs. Dans cette hypothèse, le futur assuré a pu croire que les limites du mandat n'étaient pas dépassées. L'agent mandataire a ainsi, par sa faute ou son fait, induit le tiers en une erreur préjudiciable dont il est juste de lui faire supporter personnellement les conséquences et on doit les lui faire supporter, même s'il est de bonne foi (1). L'agent mandataire engagerait ainsi sa responsabilité personnelle, si par exemple, la compagnie exceptant de l'assurance un certain risque d'après les conditions générales de ses polices, l'agent avait fait signer à l'assuré une police privée de ces clauses, et d'après laquelle celui-ci pouvait se croire réellement couvert.

2° S'il s'est personnellement soumis à la garantie, par exemple s'il s'est porté fort pour le mandant qui refuse de ratifier (art. 1997 et 1120, C. civ.).

Ce sera par exemple le cas d'un agent qui garantit à son assuré, dans la police, que ledit assuré est couvert des signatures de celle-ci : or on sait, d'après les conditions générales des compagnies, que le contrat d'assurances n'est formé que par les signatures de la police par les deux parties, et que de plus le risque ne passe à la compagnie que le lendemain à midi du jour où la première prime a été payée. Si donc dans notre hypothèse un incendie éclate chez l'assuré dont nous nous occupons, entre la signature du contrat et le paiement de la première prime, la compagnie n'est pas tenue, si elle ne ratifie pas la garantie donnée

(1) Caen, 22 juin 1891, *Rec. Rouen*, 1891.2.129.

par son mandataire, mais celui-ci se trouve personnellement obligé au paiement de l'indemnité (1).

§ 4. — Responsabilité de l'agent vis-à-vis des assurés.

Nous venons donc de voir quelle est la responsabilité de l'agent d'assurances quand il contracte avec les assurés, responsabilité examinée uniquement au point de vue des actes juridiques eux-mêmes.

Il nous reste à examiner maintenant s'il ne sera pas responsable des fautes et des dolz commis vis-à-vis des assurés à l'occasion de ses rapports juridiques et en ce qui concerne l'exercice de ses fonctions. L'agent mandataire est responsable de ses délits et quasi-délits personnels en vertu de l'article 1382. Ainsi l'agent d'assurances qui, si les usages de sa compagnie le veulent, a visité les lieux à assurer avant la rédaction du contrat et a omis d'indiquer au futur assuré une déclaration nécessaire à faire, bien que cette visite l'en ait averti, se trouve personnellement responsable du défaut de mention de cette déclaration dans la police. On ne saurait objecter que la compagnie mandante en est de son côté responsable, car la responsabilité de cette dernière dérive de l'article 1384, et loin d'exclure celle du mandataire, l'implique.

En effet, aux termes de l'article 1384, le commettant est bien responsable de son préposé, mais comme cet article 1384 vient après l'article 1382 et se trouve placé dans le chapitre des délits et quasi-délits, il faut réellement que le préposé ait commis un délit ou un quasi-délit pour engager la responsabilité du commettant, et le tiers dans ce cas a une action contre le commettant

(1) L'hypothèse nous a été fournie par un arrêt de la Cour d'appel de Toulouse, 12 mars 1892, *J. des Ass.*, 1892, p. 440.

en vertu de l'article 1384, mais il en a une aussi contre le préposé en vertu de l'article 1382.

L'agent d'assurances responsable de ses fautes l'est à plus forte raison de son dol ; s'il a par exemple gardé sciemment le silence sur des déclarations nécessaires à faire en ce qui concerne un risque à assurer, mais qui auraient eu pour conséquence d'élever le taux des primes et de faire abandonner à son interlocuteur le projet de s'assurer, il est selon nous responsable des conséquences de ce silence dolosif en cas de déchéance totale ou partielle pour l'assuré de son droit à une indemnité de ce chef.

MM. Baudry-Lacantinerie et Wahl (t. XXIV, n° 802) rendent le mandataire responsable de ses affirmations personnelles, et la jurisprudence a adopté ce point de vue dans une décision (Paris, 6 février 1899, *Gaz. Trib.*, 1^{er} avril 1899). Mais en notre matière, nous pouvons citer à l'appui de notre opinion, qui est en sens contraire, un arrêt de la Cour de Bourges du 22 février 1892 (1) : un fermier ayant fait assurer son matériel et ses grains ne souscrivit pas d'assurance contre le risque locatif, parce que l'agent d'assurances lui avait affirmé qu'il ne pourrait pas être poursuivi pour un tel risque, étant assuré à la même compagnie que son bailleur. Dans la suite, un incendie éclata et le fermier s'en trouvait responsable. La compagnie paya le propriétaire et se retourna contre le fermier. Celui-ci offrit de prouver les déclarations sus-indiquées de l'agent, mais cette offre fut repoussée, d'abord comme contraire aux prescriptions de l'article 1341 du Code civil. Mais cette preuve eût-elle pu être fournie par un moyen légal, l'agent ne pouvait être poursuivi, dit l'arrêt, que si ses déclarations avaient été dolosives.

Nous approuvons cette solution de la Cour de Bourges et combattons l'opinion de MM. Baudry-Lacantinerie et Wahl pour la

(1) D. 93.2.176.

raison suivante : supposons que dans notre hypothèse précitée, l'agent, au lieu de produire une simple affirmation, ait inséré en toutes lettres dans la police une clause d'après laquelle le fermier était à l'abri de tout risque locatif, du moment qu'il avait fait assurer son matériel et ses grains à la même compagnie que son bailleur ; dans ce cas, comme nous l'avons vu plus haut, en vertu de l'article 1997 du Code civil, l'agent n'est pas tenu à garantie pour cette clause qui dépasse son mandat, s'il a donné au fermier une connaissance suffisante de ses pouvoirs, ou s'il ne s'est pas personnellement soumis à ladite garantie. Dans ces conditions, il nous semblerait tout à fait illogique de traiter plus rigoureusement l'agent qui a produit une simple affirmation inexacte, que celui qui a inséré une clause non valable, de le déclarer responsable alors que l'autre ne l'est pas.

Cas où l'assuré a traité avec un individu qui n'est pas agent d'assurances, mais s'est fait passer pour tel. — Dans ce cas, le pseudo-agent a commis un dol, engageant sa responsabilité vis-à-vis de son cocontractant ; celui-ci pourrait poursuivre civilement l'agent malhonnête, en cas de sinistre, en réparation du dommage que lui a causé le dol de ce dernier qui lui a fait souscrire une police sans valeur, car la compagnie n'est pas obligée, le prétendu agent n'étant pas son mandataire. De plus, comme nous le verrons plus loin, de tels agissements renferment les éléments constitutifs du délit d'escroquerie (art. 405, C. pén.) : le particulier lésé pourrait déposer une plainte au Parquet et se porter partie civile dans la poursuite pénale engagée.

CHAPITRE III

OBLIGATIONS ET RESPONSABILITÉS DE L'AGENT D'ASSURANCES VIS-A-VIS DE SA COMPAGNIE

- § 1. — Indications des obligations à étudier.
- § 2. — L'exécution du mandat.
- § 3. — Personnes qui doivent et peuvent exécuter le mandat. — La substitution.
- § 4. — Responsabilité du mandataire.
- § 5. — Obligation de rendre compte.
- § 6. — Reddition de compte finale.
- § 7. — Règles de compétence.

§ 1. — Indication des obligations à étudier.

Pour trouver quelles sont les obligations de l'agent vis-à-vis de sa compagnie, nous n'avons qu'à nous référer à la situation juridique par laquelle il est lié à elle : l'agent général d'assurances est un mandataire, et comme tel va avoir à exécuter les obligations incombant aux mandataires.

Le mandataire, d'après les articles 1991 et suivants du Code civil, est tenu vis-à-vis de son mandant de deux obligations principales ; il doit :

- 1^o Exécuter le mandat ;
- 2^o Rendre compte de sa gestion.

§ 2. — L'exécution du mandat.

Les agents d'assurances sont d'abord tenus d'exécuter le man-

dat à eux donné : « le mandataire », dit l'article 1991, alinéa 1^{er}, « est tenu d'accomplir le mandat tant qu'il en demeure chargé et répond des dommages-intérêts qui pourraient résulter de son inexécution ».

Les obligations résultant de ce mandat ont leur source dans le contrat passé entre la compagnie et son agent à l'entrée de celui-ci en charge, et ce sont ces seules stipulations insérées dans ce contrat qui lient l'agent à sa compagnie. Les compagnies, en effet, ont l'habitude d'envoyer à leurs agents en fonctions des circulaires renfermant des instructions : ces circulaires sont des actes unilatéraux, qui n'ont pas pour effet d'augmenter l'étendue des obligations des agents d'assurances (1). Il est en effet de principe, en droit civil, qu'un contrat ne peut être modifié après coup par la volonté unilatérale d'une partie (2).

Toutefois, si dans son contrat avec l'agent, la compagnie s'est réservé le droit de modifier le contrat primitif par des circulaires, l'agent doit, à notre avis, être considéré comme ayant tacitement accepté ces circulaires, et celles-ci sont obligatoires pour lui. Mais nous avons voulu faire abstraction des clauses variables insérées dans les contrats particuliers pour considérer les principes généraux.

§ 3. — Personnes qui doivent et peuvent exécuter le mandat.

De la substitution. — Les créanciers de notre agent d'assurances, au cas où celui-ci serait négligent dans ses fonctions, ne peuvent pas exécuter son mandat à sa place, car le mandat est

(1) Trib. civ. Lyon, 1885, *J. des Ass.*, 1885, p. 598.

(2) Cette remarque n'a du reste de valeur que pour le cas où la compagnie s'est engagée à n'user de son droit de révocation que pour des causes déterminées. Dans les autres cas, l'agent, par crainte d'être révoqué, obéira silencieusement.

confié à un agent en raison de ses aptitudes personnelles (art. 1166, C. civ.).

L'agent d'assurances peut-il charger une autre personne d'exécuter le mandat à sa place ? Peut-il, en d'autres termes, se substituer quelqu'un pour cette exécution ? Et quel sera l'effet de la substitution ainsi opérée ?

La loi répond d'une manière incomplète à cette double question dans l'article 1994 du Code civil : « Le mandataire répond de celui qu'il s'est substitué dans la gestion :

1° Quand il n'a pas reçu le pouvoir de se substituer quelqu'un ; 2° quand ce pouvoir lui a été conféré sans désignation d'une personne, et que celle dont il a fait choix était notoirement incapable ou insolvable. »

Les questions relatives de cette substitution sont les suivantes :

1° Effets de la substitution dans les rapports de l'agent et de la compagnie ; 2° entre l'agent et son substitué ; 3° entre la compagnie et le substitué par l'agent ; 4° entre la compagnie et les tiers ; 5° la fin de la substitution.

1° *Effets de la substitution dans les rapports de l'agent et de la compagnie.* — On peut prévoir quatre cas : *a)* celui où la procuration est muette sur le point de savoir si l'agent peut ou ne peut pas se substituer un tiers ; *b)* celui où la procuration contient pouvoir de se substituer en désignant le tiers que le mandataire pourra se substituer ; *c)* celui où la procuration contient pouvoir de se substituer, sans désignation d'un tiers déterminé ; *d)* celui où la procuration contient défense de substituer.

a) Dans le cas où la procuration est muette, le mandataire est autorisé à se substituer quelqu'un en principe, quand le mandant ne l'a pas choisi pour ses qualités personnelles (1) ; or, c'est jus-

(1) V. BAUDRY-LACANTINERIE et WAHL, t. XXIV, § 569.

tement le contraire en ce qui concerne l'agent d'assurances : la compagnie l'a choisi en considération de ses aptitudes ; quoi qu'il en soit, la substitution n'est pas nulle dans ce cas, puisque l'article 1994 se borne à aggraver la responsabilité du mandataire dans cette hypothèse : il a désigné le substitué à ses risques et périls, il est responsable des faits et gestes de ce dernier envers le mandant.

b) Cas où la procuration contient pouvoir de se substituer un tiers déterminé ; dans ce cas, la substitution aura lieu aux risques et périls de la compagnie mandante, l'agent ne répondra pas de son substitué ; il sera complètement déchargé : ceci résulte à *contrario* de l'article 1994 du Code civil qui dit que « le mandataire répond de celui qu'il s'est substitué :... 2^e Quand le pouvoir de se substituer quelqu'un lui a été conféré sans désignation de personne, et que celle dont il a fait choix était notoirement incapable ou insolvable ».

Du moment que cet article établit la responsabilité du mandataire au sujet de son substitué, quand il peut le choisir, c'est qu'en sens contraire la loi suppose admis qu'il n'en répond pas quand on le lui désigne, et cela se comprend aisément : la compagnie qui a désigné un remplaçant à son agent a pu prendre des renseignements sur lui, et l'ayant désigné, il est juste qu'elle en réponde plutôt que l'agent.

c) Cas où la procuration contient le droit de substituer un tiers quelconque. Si la compagnie a autorisé expressément ou tacitement l'agent à se substituer un tiers dans sa gestion, alors l'agent mandataire ne répond pas du substitué, à moins qu'il n'ait choisi une personne notoirement incapable ou insolvable (art. 1994, C. civ.).

d) Cas où la procuration interdit la substitution. Dans ce cas, le mandataire viole la loi du contrat en se substituant quelqu'un. Notre agent en cette hypothèse sera donc responsable, non seu-

lement du fait du substitué, mais aussi des cas fortuits, dont la substitution a été la cause ou l'occasion, c'est-à-dire de ceux qui ne se seraient pas produits s'il eût lui-même exécuté le mandat (1).

2° *Effets de la substitution dans les rapports de l'agent mandataire et du substitué.* — Dans les rapports du substituant avec le substitué, la substitution n'est qu'un mandat et elle en produit les effets : le mandataire se trouve tenu d'indemniser le substitué de ce qui lui est dû pour l'exécution du mandat. Le mandataire ne peut exiger du substitué le versement des sommes qu'il a touchées pour le compte de la compagnie mandante ; cela résulte de ce que, comme nous le verrons plus loin, le substitué a le droit de faire ce versement entre les mains de la compagnie. — Du reste, il est des cas où le substitué ne peut se libérer entre les mains de l'agent mandataire original.

Mais l'agent mandataire, actionné en responsabilité par sa compagnie qui est son mandant, pour la faute du substitué, peut mettre ce dernier en cause (2), et il peut même, après avoir été condamné, agir en garantie contre le substitué.

3° *Effets de la substitution dans les rapports de la compagnie mandante et de la personne que l'agent s'est substituée.* — L'article 1994 alinéa final est ainsi conçu : « Dans tous les cas, le mandant peut agir contre la personne que le mandataire s'est substituée. » Cet article va être fort utile aux compagnies, car il leur ouvre une action directe contre le substitué à leur agent ; en effet, d'après les principes généraux de notre droit (si l'on excepte le cas où le contrat a permis au mandataire de se substituer un tiers déterminé), il n'aurait été possible à la compagnie

(1) BAUDRY-LACANTINERIE et WAHL, t. XXIV, § 577. — Certains auteurs lui imposent même en termes absolus la responsabilité des cas fortuits.

(2) Bourges, 18 avril 1888, *Gaz. Pal.*, 1888.2.210.

d'agir contre le substitué que du chef de l'agent mandataire en vertu de l'article 1166, ce qui aurait eu pour résultat, en cas d'insolvabilité de son agent, de l'obliger à subir le concours des créanciers de celui-ci et de partager avec eux le bénéfice de son action.

Le substitué est directement responsable envers la compagnie mandante des fautes commises dans sa gestion (1), à moins qu'elles n'aient été commises sur les ordres de l'agent mandataire (2).

Le substitué doit rendre ses comptes au mandant originaire, c'est-à-dire à la compagnie, quand il sait que son mandant, l'agent, n'est que le mandataire de celle-ci, ce qui sera le cas général. Si au contraire, il avait cru que l'agent agissait pour son propre compte, il peut lui rendre compte directement, et dans ce cas la compagnie ne peut plus agir contre le substitué une fois le compte rendu.

De son côté, le substitué peut agir contre le mandant en remboursement de ses dépenses et de ses honoraires : c'est ainsi qu'un sous-agent actionné par une compagnie en remboursement direct des primes qu'il a encaissées pour un agent général peut opposer, en compensation, toutes les sommes que l'agent lui devait sur ces dits encaissements.

h° Effets de la substitution dans les rapports du mandant et du mandataire avec les tiers. — Si le substitué a parlé au nom de la compagnie, c'est elle qui deviendra créancière et débitrice, et les tiers ne pourront pas actionner l'agent mandataire ni être actionnés par lui, et ce sera le seul cas possible en notre matière, puisque les polices et les quittances sont toujours établies au nom de la compagnie.

(1) Rouen, 7 avril 1886, D. 88.2.45 ; Guillaud, n° 127.

(2) BAUDRY-LACANTINIERE et WAHL, t. XXIV, § 581.

Il n'y aura d'exception, selon nous, que lorsque la compagnie aura interdit la substitution ; dans ce cas, elle n'est jamais tenue des actes passés par le substitué, à moins qu'elle ne les ratifie (1).

3° *Fin de la substitution.* — La substitution finit par la révocation du mandat, mais les actes faits par le substitué ignorant cette révocation sont valables (2) (art. 2005, C. civ.).

Applications pratiques des règles de la substitution à l'agent d'assurances. — Ces règles, que nous avons tenu à décrire en détail, pour le cas où un agent se substituerait une autre personne dans l'exercice de son mandat, ne s'appliquent pas souvent en pratique, car les agents généraux se substituent, à proprement parler, très rarement des tiers dans l'exercice de leur mandat ; les compagnies d'assurances leur permettent bien d'avoir des sous-agents, mais le lecteur n'a qu'à se reporter à ce que nous avons dit dans notre première partie sur le rôle de ces sous-agents pour voir que ceux-ci ne se substituent nullement à l'agent général dans l'exercice du mandat qu'il tient de sa compagnie. Ces sous-agents ne sont que les auxiliaires, que les rabatteurs d'affaires de l'agent général, ils ne rédigent pas de polices, ils ne donnent même pas décharge du paiement des primes, puisque c'est l'agent général qui les signe lui-même ; celui-ci ne fait que leur en confier l'encaissement, ils sont donc seulement mandataires à l'effet de toucher les primes ; pour cette question évidemment, les règles de la substitution que nous avons énoncées doivent leur être appliquées.

C'est ainsi que le dernier alinéa de l'article 1994 du Code civil

(1) PONT, I, n° 1023 ; GUILLOUARD, n° 125. — V. cep. pour les courtiers d'assurances substitués aux agents généraux malgré l'interdiction : Trib. civ. Tarbes, 24 juillet 1899, *Gaz. Pal.*, 1899.2.600.

(2) Douai, 3 janvier 1895, *Droit financier*, 1895.82.

ouvre à la compagnie une action directe contre le sous-agent pour le reliquat de compte dont celui-ci est débiteur envers l'agent général, ce qui permet à ladite compagnie d'éviter de subir le concours des créanciers de l'agent général, quand celui-ci est insolvable.

En général, les compagnies autorisent expressément, dans la procuration qu'elles leur confèrent, l'agent général à prendre des sous-agents, mais elles ajoutent une clause par laquelle elles n'entendent restreindre en rien la responsabilité du premier : l'agent général est donc entièrement responsable, par suite de cette clause, des actes de ses sous-agents. Aussi n'y a-t-il pas lieu d'appliquer ici l'article 1994-2° du Code civil, qui n'est qu'une disposition interprétative de volonté et non pas impérative : de droit commun, en vertu de ce texte, le mandataire autorisé par le mandant à se substituer dans l'exercice de son mandat un tiers qui n'a pas été déterminé par ledit mandant, n'est responsable de ce tiers que s'il était notoirement incapable ou insolvable au moment où il l'a choisi ; or, dans notre hypothèse, la compagnie ayant stipulé que l'agent pourrait prendre des sous-agents, mais sous son entière responsabilité, l'agent général répond de tous les actes de ses subordonnés, il n'y a pas lieu d'introduire ici la restriction de l'article 1994-2° du Code civil, qui n'est par d'ordre public.

Responsabilité de l'agent d'assurances. — L'agent mandataire répond envers sa compagnie de la faute que ne commettrait pas un bon père de famille, *culpa levis in abstracto* ; l'article 1992 du Code civil, qui établit sa responsabilité, est ainsi conçu : « Le mandataire répond non seulement du dol, mais encore des fautes qu'il commet dans sa gestion. Néanmoins, la responsabilité relative aux fautes est appliquée moins rigoureusement à celui dont le mandat est gratuit qu'à celui qui reçoit un salaire. »

Il résulte de ce texte que le mandataire salarié ou non est tenu de la faute que ne commettrait pas un bon père de famille. L'agent mandataire subira les conséquences de ce principe, et comme il est mandataire salarié, on devra se montrer moins indulgent pour lui que pour un mandataire non salarié, soit au point de vue des faits qui entraîneront sa responsabilité, soit à celui du montant des dommages-intérêts.

Si l'agent est simplement entrepreneur, la faute qu'il commet est régie directement par l'article 1137 du Code civil, alinéa 1^{er} : il est tenu d'apporter à l'exécution de son obligation tous les soins d'un bon père de famille. C'est la même solution que pour l'agent mandataire : en effet, l'article 1992 du Code civil disant, sans plus de détails, que le mandataire répond de sa faute, on doit se référer à l'article 1137, alinéa 1^{er}, qui détermine quelle est la faute qui d'une façon générale entraîne la responsabilité dans les contrats.

L'agent mandataire ou entrepreneur ne répond pas des cas fortuits : c'est un principe général (art. 1302) que les débiteurs ne répondent pas des cas fortuits : ainsi l'agent d'assurances ne sera pas responsable du défaut de paiement de la prime d'un assuré devenu insolvable postérieurement à la signature de la police. L'agent devra, pour se décharger, prouver l'insolvabilité de l'assuré à la compagnie, mais si celle-ci soutient que cette insolvabilité existait au moment de la signature de la police, ou n'a eu le temps de se produire qu'en raison de la négligence de son mandataire, c'est un point qu'elle devra établir.

L'agent mandataire n'est pas responsable quand le dommage subi par la compagnie provient de la faute de celle-ci : c'est ainsi qu'il n'est pas responsable, selon nous, du règlement d'un sinistre mal opéré en raison du caractère incomplet des ordres qu'il a reçus de sa compagnie (1). L'agent est responsable du retard

(1) GUILLOUARD, n° 109.
Barrault

qu'il a apporté dans l'exécution de son mandat, quand ce retard n'est pas dû à un cas fortuit.

En principe, l'agent d'assurances n'est pas responsable des vices de l'objet de l'assurance qu'il a contractée pour le compte de sa compagnie, mais il en est autrement pour les vices apparents, et aussi pour les vices cachés qu'un examen attentif eût fait apparaître (1), si toutefois les usages de la compagnie veulent que l'agent visite les lieux lors de la rédaction du contrat ; car, dans le cas où la police est rédigée uniquement d'après les déclarations de l'assuré (2), qui est le plus fréquent à l'heure actuelle, l'agent n'est pas, selon nous, responsable des vices, même apparents, de l'objet de l'assurance.

L'agent d'assurances est aussi, aux termes de l'article 1992 du Code civil, responsable de son dol vis-à-vis de la compagnie : il ne doit pas, par exemple, modifier dolosivement à l'égard de la compagnie l'opinion qu'il a conçue d'un risque ; il ne doit pas en un mot donner d'un risque une description qu'il sait affaiblie par rapport à la réalité, pour obtenir moyennant une prime faible une assurance qu'il n'aurait pas eue si on y avait appliqué la prime exactement correspondante ; dans ce cas, il est responsable de la différence entre les deux primes pendant tout le temps du contrat.

De plus, si la compagnie n'avait pas pris seule le risque, au cas où elle en aurait connu toute la gravité, l'agent est responsable en cas de sinistre du préjudice qu'a entraîné pour la compagnie le défaut de réassurance (3).

Bien entendu, cette responsabilité du mandataire à raison de son dol dans l'opinion qu'il donne à la compagnie du risque à assurer est encourue selon nous dans tous les cas, mais la com-

(1) Arg. anal., BAUDRY-LACANTINIERE et WAHL, t. XXIV, § 603.

(2) A. DROZ, *Commentaire des nouvelles conditions générales*, p. 43.

(3) C. d'Orléans, 18 juin 1859, *J. des Ass.*, 1860, p. 169.

pagnie ne pourra pratiquement en fournir la preuve que dans l'hypothèse où il est dans ses usages de faire visiter par son agent les lieux à assurer avant la rédaction du contrat.

Clauses et usages restreignant la responsabilité de l'agent d'assurances. — Conformément au droit commun, une clause peut exclure la responsabilité de l'agent en cas de faute de sa part, sauf en ce qui concerne son dol et sa faute lourde ; et en pratique s'il ne se rencontre pas, dans les compagnies d'assurances, de clauses semblables applicables pendant le cours du contrat, les compagnies s'engagent d'ordinaire, en cas de démission de leur agent, à renoncer à toute action en dommages-intérêts ; dans ce cas, l'agent qui se retire n'a pas à craindre, sauf pour son dol et sa faute lourde, d'action de la compagnie au sujet d'une faute commise par lui avant son départ.

De plus, pendant que l'agent est en fonctions, les compagnies, à moins de faits graves commis par eux, ne les actionnent presque jamais en responsabilité à raison de fautes faites dans l'exercice de leurs fonctions, elles se bornent à leur infliger une simple amende, car elles savent bien que la matière des assurances est fort délicate, et qu'à être sévères, elles décourageraient trop leurs agents ; en effet, dans l'application des principes sur la responsabilité des agents que nous avons énoncés ci-dessus, elles pourraient souvent obtenir des dommages-intérêts bien supérieurs aux bénéfices annuels de leur collaborateur ; aussi ces règles ne peuvent-elles pas s'appliquer d'une façon courante ; on doit les réserver pour le cas de mauvaise foi caractéristique d'un agent.

Il arrive quelquefois que deux personnes sont instituées par une compagnie pour gérer ensemble la même agence : dans ce cas, en vertu de l'article 1995 du Code civil, il n'y a de solidarité entre eux, au sujet du paiement des dommages-intérêts dus à

raison de leur faute, qu'autant qu'elle a été exprimée dans leur acte de nomination ; en principe, cette dette de dommages-intérêts se divise entre eux, dans la proportion de leurs torts respectifs, si la faute leur est commune, et si la faute a été commise uniquement par l'un ou l'autre, son auteur seul en répond.

Preuve en matière de responsabilité de l'agent d'assurances.

— La compagnie n'a pas à démontrer la faute de son agent, quand l'exécution de l'obligation de celui-ci a produit un résultat défectueux. Dans ce cas, la faute doit être présumée, car le mandataire, étant tenu d'exécuter le mandat, doit établir les raisons pour lesquelles il ne l'a pas exécuté, ou l'a exécuté d'une manière défectueuse ; c'est ainsi qu'en vertu de l'article 1315, il doit prouver le cas fortuit ; nous avons fait application de ce principe en cas d'insolvabilité de l'assuré.

§ 5. — Obligation de rendre compte.

L'agent d'assurances, qu'il soit mandataire, entrepreneur ou commis, a l'obligation de rendre compte à sa compagnie de sa gestion. Quelle que soit la nature du contrat qui le lie à sa compagnie, il est en effet souvent mandataire à l'effet d'encaisser les primes, et considéré sous ce rapport, il est forcé de rendre des comptes, car on doit lui appliquer l'article 1993 du Code civil qui dispose que « tout mandataire est tenu de rendre compte ».

Ordinairement les compagnies ont eu le soin, en rendant leurs instructions générales obligatoires pour leur agent dans l'acte de nomination de celui-ci, de lui imposer d'exécuter son obligation de rendre compte dans des formes déterminées, mais à défaut de stipulations expresses, cette obligation existe toujours (art. 1993).

Formes du compte. — Les articles 533 et 536 du Code de

procédure civile veulent que tout compte présente le détail des recettes et des dépenses, et soit accompagné de pièces justificatives : ces textes, à raison de leur généralité, doivent, selon nous, en l'absence de clause contractuelle à ce sujet, être appliquées à l'agent mandataire, car ils reposent sur la nature des choses ; les formalités qu'ils exigent sont nécessaires pour que l'ayant compte puisse exercer un contrôle sur les allégations du rendant compte. On décide, en outre, que si le mandataire est commerçant, le mandant peut exiger la production de ses livres et qu'il en est de même si, quoique non commerçant, le mandataire a tenu des livres.

Dans le cas de l'agent d'assurances, ces règles s'appliquent sans difficulté ; il est obligé, par son contrat passé avec sa compagnie, de tenir des livres, et il a de plus l'obligation de les laisser contrôler par l'inspecteur de la compagnie.

Contenu du compte de l'agent d'assurances. — « Tout mandataire est tenu de rendre compte de sa gestion et de faire raison au mandant de tout ce qu'il a reçu en vertu de sa procuration, quand même ce qu'il aurait reçu n'eût point été dû au mandant » (art. 1993). L'obligation pour le mandataire de rendre compte au mandant des sommes qu'il a touchées en vertu de son mandat, alors mêmes qu'elles auraient été indûment payées, est fondée sur ce que le mandataire a reçu ces sommes, non pour son propre compte, mais pour celui du mandant dont il est le représentant ; la situation est la même pour l'agent entrepreneur et pour l'agent simple commis que pour l'agent mandataire, car elle est commune à toutes les personnes qui ont agi pour le compte d'autrui, et elle se justifie par l'idée que le mandataire a agi au nom du mandant, et que dans son intention, comme dans celle du tiers avec lequel il a contracté, des valeurs reçues étaient destinées au mandant.

Du reste, si ce dernier a reçu par l'intermédiaire du mandataire

une somme qui ne lui était point due, c'est lui seul qui pourra être actionné par le tiers au moyen de l'action *de in rem verso*, il est donc juste qu'il bénéficie de la contre-partie active de ce risque.

Mais si le mandataire a reçu quelque chose de trop par suite d'une erreur matérielle ou de calcul (1), il n'en doit pas être décidé de même : en effet, dans ce cas, le paiement ne s'adressait pas au mandant puisqu'il était involontaire, et que le mandat n'a été que l'occasion de ce paiement et non sa cause efficiente.

Les sommes que les agents d'assurances reçoivent pour leur compagnie proviennent de l'encaissement des primes versées par les assurés de leur ressort. Ils doivent tenir des comptes détaillés de ces encaissements, ils devront ajouter aux primes réellement encaissées la valeur de celles qu'ils auraient négligé de percevoir, et aussi celle des différences dont ils auraient fait bénéficier un assuré sur le tarif ; aux termes d'une circulaire adressée aux agents le 27 mars 1882 par toutes les compagnies qui font partie du Syndicat général des compagnies à primes fixes contre l'incendie, aucune remise n'est possible sur les primes inscrites au tarif, et si l'agent outrepassé cette défense, la différence entre la prime stipulée et celle qui était réellement due reste à sa charge et la compagnie l'en débite.

Cas où l'agent ne peut pas rendre compte de suite. Point de départ des intérêts. — Un agent d'assurances peut se trouver dans l'impossibilité de rendre ses comptes à sa compagnie, et cela peut provenir de plusieurs causes.

1^o Il peut, dans un moment de gêne, avoir employé pour son usage personnel les sommes qu'il a touchées pour la compagnie.

2^o Il peut les avoir perdues, ou avoir été volé.

(1) Cass. req., 10 juin 1868, S. 68.1.432, D. 69.1.318.

Dans ces deux cas, sauf une exception, il doit bien entendu les sommes par lui touchées, mais il en doit aussi les intérêts. A partir de quel moment courent ces intérêts ?

L'article 1996-1^o répond à la question : « Le mandataire doit l'intérêt des sommes qu'il a employées à son usage à dater de cet emploi, et de celles dont il est reliquataire, à compter du jour qu'il est mis en demeure. Le cas où l'agent d'assurances n'est pas responsable des sommes qu'il encaisse pour sa compagnie, ni de leurs intérêts, est celui où il a eu la précaution de les renfermer dans des sacs cachetés, et où il doit les faire parvenir à sa compagnie sous cet aspect ; dans ce cas, l'argent a la nature d'un corps certain et en vertu de l'article 1302 du Code civil, l'agent n'est pas responsable de la perte de cet argent, si cette perte ne provient pas de sa faute, et si elle est antérieure à sa mise en demeure.

Preuve en matière de compte. — C'est à la compagnie qu'il appartient de démontrer que son mandataire a fait usage des sommes qu'il devait lui remettre et d'établir la date de cet emploi. La première de ces preuves peut être faite par tous les moyens, notamment par témoins et par présomptions (1), et il en est de même de la seconde, car elles ont toutes deux pour but d'établir des faits purs et simples.

Le fait que l'agent a omis de porter une somme en recette ou a stimulé une dépense est une présomption qu'il a employé une somme équivalente, appartenant à la compagnie, à son usage (2).

§ 6. — Reddition de comptes finale.

Nous venons d'examiner les obligations et les responsabilités

(1) Cass., 27 février 1884, S. 84.1.213.

(2) Voir pour le mandataire ; Cass., 25 novembre 1873, S. 74.1.105, D. 74.1.66.

de l'agent d'assurances au cours de sa gestion, vis-à-vis de la compagnie qu'il représente. La cause qui leur fait cesser leurs fonctions est variable, mais quelle que soit sa nature, il n'en reste pas moins qu'à ce moment-là l'agent d'assurances a des obligations qui sont toujours les mêmes.

1° D'abord il doit rendre ses comptes : à cet effet, il devra dresser deux tableaux détaillés, l'un des sommes dont il est débiteur, l'autre des créances qu'il possède vis-à-vis de sa compagnie : en retranchant le plus petit total du plus grand, on obtiendra le reliquat dont l'une des parties est débitrice envers l'autre, et qu'elle doit lui restituer.

2° L'agent doit restituer à la compagnie les livres et les archives de l'agence. Cette obligation se comprend aisément, car après le départ d'un agent, la compagnie qui veut mettre une nouvelle personne au courant a un besoin immédiat de tous les documents de l'agence, et si à la rigueur elle peut établir de nouveaux registres au moyen des polices d'assurances et des certificats qu'elle possède à son siège central, cela lui occasionne une perte de temps et des frais.

D'habitude, l'agent ne se refuse pas à cette restitution, mais lorsqu'à la fin de sa gestion, il est créancier de sa compagnie, il émet souvent la prétention de conserver les livres et le matériel de l'agence jusqu'à parfait paiement ; et la jurisprudence est unanime à lui refuser ce droit (1) ; le seul tempérament qu'ait admis un des arrêts que nous citons est que l'agent d'assurances peut seulement retenir les archives le temps nécessaire pour liquider son compte avec sa compagnie (2).

La Cour de Toulouse, dans l'arrêt que nous en citons, refuse à

(1) Trib. com. Seine, 6 novembre 1879, *J. des Ass.*, 1880, p. 19 ; Toulouse, 16 novembre 1887, S. 88.2.28, D. P. 88.2.161 ; Nancy, 29 juin 1889, S. 90.2.226 ; Trib. civ. Seine, 10 décembre 1892, *J. des Ass.*, 1893, p. 242.

(2) Nancy, 29 juin 1889 précité.

l'agent le droit de retenir ses archives, en disant qu'il n'est pas possesseur. Mais nous ne partageons pas cette opinion, car c'est seulement dans les actions réelles qu'on exige la qualité de possesseur pour accorder le droit de rétention ; dans les contrats synallagmatiques, il faut seulement qu'il y ait *debitum cum re junctum*, c'est-à-dire une corrélation entre la chose retenue et la créance réclamée ; cette constatation nous fixe la réponse qui doit être fournie en la matière :

Toutes les fois qu'il y aura corrélation entre la chose retenue et la créance réclamée, l'agent d'assurances aura selon nous le droit de rétention ; c'est ainsi que d'après notre opinion il pourra, à sa sortie de charge, conserver les dossiers des litiges concernant sa compagnie dont il aura avancé les frais, ainsi que les polices qu'il aura rédigées et dont la rédaction ne lui aura pas été payée ; mais il ne pourra pas garder, selon nous, les archives qu'il détient, jusqu'au paiement de ses honoraires, parce qu'il n'y a pas, à notre point de vue, corrélation directe entre cette dette et cette créance.

Dans les cas où l'agent n'a pas le droit de rétention sur des pièces qui lui seraient utiles pour établir ses comptes et prouver ses droits, il ne reste pas désarmé pour cela ; il peut exiger, au moment de la restitution, qu'on fasse l'inventaire du matériel qui sera nécessaire pour l'exercice de ses droits ; il peut également requérir communication des pièces déposées (1).

§ 7. — Règles de compétence relativement aux contestations entre les compagnies et leurs agents.

En ce qui concerne la compétence *ratione materiæ*, nous déciderons que l'agent mandataire et l'agent entrepreneur simple,

(1) C. d'app. Gand, 13 décembre 1862, *J. des Ass.*, 1863, p. 150.

étant commerçants, devront être assignés devant le tribunal de commerce, à raison de ce que, selon nous, ils sont commerçants ; il en sera ainsi même s'ils sont agents d'une mutuelle, car cela, nous l'avons vu, ne change pas la nature de leur fonction, leur laisse le caractère de spéculateurs et la qualité de commerçants (1).

Quant à l'agent commis, lié à la compagnie par un contrat de louage de services, il doit être assigné également devant le tribunal de commerce, et lui, ce sera en vertu de l'article 634 du Code de commerce qui dispose que les actions contre les commis des marchands sont de la compétence des tribunaux de commerce (2). Mais cet article ne peut pas être appliqué à l'agent d'une mutuelle, qui est simplement un commis, car cet agent n'est pas « le commis d'un marchand » : l'agent d'une mutuelle qui est rattaché à cette dernière par un contrat de louage de services devra donc être actionné par elle devant le tribunal civil ; toutefois il y a des mutuelles qui ont à leur tête un directeur général payant lui-même les agents, et touchant des commissions proportionnelles à l'ensemble des affaires de la société ; un tel directeur est considéré par la jurisprudence comme un agent d'affaires, et par conséquent comme un commerçant, et doit alors actionner son agent devant le tribunal de commerce, même si celui-ci est un commis, parce que l'article 634-1^{er} du Code de commerce reprend son empire dans cette hypothèse : l'agent commis est dans ce cas, non pas l'employé de la mutuelle elle-même, mais le commis du directeur, c'est-à-dire d'un « marchand », et on doit lui appliquer l'article 634-1^{er}, tout comme à l'agent commis d'une société à primes fixes.

Quant à la compagnie, si elle est actionnée par son agent en paiement d'un reliquat, elle devra l'être devant la juridiction commerciale, si c'est une compagnie à primes fixes, et devant la

(1) Paris, 27 février 1869, *J. des Ass.*, 1871, p. 169.

(2) *J. des Ass.*, 1851, p. 201.

juridiction civile, si elle est une mutuelle ; dans ce dernier cas, si la mutuelle a un directeur, payant lui-même les frais de sa gestion et ses agents et rémunéré par des remises proportionnelles aux affaires de la société, celui-ci est alors comme une sorte d'agent général central, et les agents régionaux sont ses employés, et non ceux de la mutuelle elle-même ; aussi doivent-ils actionner ce directeur devant le tribunal de commerce ; ce n'est pas une exception aux principes, car dans cette hypothèse, la mutuelle elle-même n'est plus directement en cause comme personne morale distincte (1).

2° Compétence *ratione loci*. En principe, en matière personnelle, le tribunal compétent *ratione loci* est celui du domicile du défendeur, en vertu de la règle *actor sequitur forum rei*. Ce sera donc celui de l'agent, dans le cas où il sera attaqué par la compagnie (2), et celui de la compagnie, quand l'agent l'attaquera.

Mais d'autres arrêts voient dans le fait que l'agent a l'obligation de rendre ses comptes à sa compagnie au siège social de celle-ci une renonciation de sa part au bénéfice de la règle *actor sequitur forum rei*, et une acceptation tacite de la compétence du siège social de la compagnie (3).

Lorsque l'agent émet la prétention de garder les archives dont il est simple détenteur jusqu'à parfait paiement des sommes que lui doit la compagnie, et que la source de sa créance contre sa compagnie ne lui donne pas le droit de rétention, celle-ci, qui désire ses archives pour réorganiser l'agence, a un moyen rapide d'en rentrer en possession, c'est de s'adresser au juge des référés (4).

(1) Paris, 16 novembre 1869, *J. des Ass.*, 1869, p. 709.

(2) Cass. req., 18 juin 1861, *J. des Ass.*, 1862, p. 353.

(3) Paris, 3 juillet 1851, *J. des Ass.*, 1851, p. 201 ; Paris, 9 juillet 1864, *J. des Ass.*, 1864, p. 360.

(4) Trib. civ. Marseille, 5 février 1884, *J. des Ass.*, 1884, p. 344.

CHAPITRE IV

RESPONSABILITÉS DES COMPAGNIES DU FAIT DE LEURS AGENTS

Nous arrivons à une question qui a été l'objet de très vives discussions, dans lesquelles on n'est pas toujours d'accord parce que du côté des compagnies, comme de celui des défenseurs des assurés, on n'est pas exempt de passion ; quant à nous qui voulons l'aborder avec sang-froid, nous ferons d'abord en un premier paragraphe l'historique de cette question, et dans un deuxième paragraphe, nous exposerons notre propre opinion.

§ 1. — Historique de la question.

Les partisans de la responsabilité pleine et entière des compagnies au sujet des fautes commises par leurs agents dans l'exercice de leurs fonctions font reposer cette responsabilité sur l'article 1384 du Code civil, qui dispose dans son troisième paragraphe que « les maîtres et commettants sont responsables du dommage causé par leurs domestiques et préposés dans les fonctions auxquelles ils les ont employés ».

Telle est l'opinion qu'a professée à son cours de 1911 M. Thaller, qui a ajouté que ce n'est pas élargir le sens du mot « préposé » que de l'étendre à l'agent d'assurances ; les partisans de cette opinion disent que cette thèse est excellente et mérite à tous égards d'être encouragée : les assurés ont besoin d'être aidés par les agents surtout à la campagne, et il serait anormal que la

compagnie pût ainsi désavouer son agent aux yeux de la clientèle : en effet, l'hypothèse la plus pratique des responsabilités des compagnies du fait de leurs agents est celle où la police contient une erreur dans la description des lieux assurés, quand l'agent a visité les lieux et aidé l'assuré dans la rédaction du contrat.

On sait, en effet, qu'il faut rédiger la police d'assurance avec un soin méticuleux ; la moindre erreur entraînait, pour les contrats conclus avant 1913, la déchéance de tout droit à indemnité pour le malheureux assuré, s'il survenait un sinistre. Aussi la jurisprudence avait-elle décidé que les compagnies étaient responsables de leurs agents, quand ceux-ci avaient manqué à leur devoir, en ne guidant pas les assurés dans la rédaction de la police, en laissant s'introduire des erreurs dans le contrat (1).

Mais les compagnies, voyant sur cette question les arrêts se multiplier contre elles, se sont mises à prendre des précautions ; c'est ainsi que le *Phénix*, par exemple, s'est exonéré du fait de ses agents, en insérant dans ses polices que « l'assuré ne peut en aucun cas exciper de la visite des lieux par l'agent pour attaquer la compagnie », et sur ce point la Cour de cassation, dans un arrêt très important de 1896 (2), accompagné d'une remarquable note de M. Chavegrin, vint donner raison aux assureurs. MM. Thaller et Chavegrin soutiennent, selon nous avec raison, que cette clause est nulle, comme constituant une violation de l'article 1384 du Code civil. Cette disposition est d'ordre public, et en conséquence un commettant ne peut pas, par contrat, se soustraire aux conséquences de la faute de son préposé. Aussi d'autres compagnies, prévoyant cette objection, ont inséré dans leurs contrats une clause qui les fait échapper à leur responsabilité du fait de leurs agents, et qui n'est pas au premier abord sujette à la critique

(1) Cass. req., 25 juin 1889, S. 89.1.24, D. 89.1.365 ; Cass., 20 février 1884, S. 86.1.148, D. 85.1.228.

(2) S. 1901.1.481.

adressée à la clause précitée du *Phénix*. Elle était ainsi conçue : « La police est rédigée d'après les déclarations de l'assuré qui doivent toutes, à peine de nullité, être consignées par écrit. » La Cour de cassation a également validé cette clause dans un arrêt du 16 janvier 1895 (1), en se fondant sur l'article 1134 qui décide que les conventions légalement formées tiennent lieu de lois aux parties qui les ont faites, et sur l'article 1341 qui interdit de prouver contre le contenu à la police.

Mais cependant, d'après M. Chavegrin, cette clause est encore nulle, comme contenant une violation détournée de l'article 1384 : en effet, selon la Cour de cassation (2), l'ordre public exige que les commettants répondent de leurs préposés et interdit toute convention par laquelle les uns essaieraient d'écarter les conséquences des fautes des autres ; or, une clause ne change pas les faits à cet égard : l'obligation de tout déclarer par écrit a beau être spécifiée, il n'en reste pas moins que la police a été en fait l'œuvre de l'agent, et que celui-ci agit comme le préposé de la compagnie qui doit répondre de sa faute.

Mais l'assuré, en fait, a beaucoup de peine à prouver que l'agent a visité les lieux ou connu certains faits : contre une compagnie à primes fixes, qui est commerçante, l'article 1341 n'est pas applicable, et l'article 109 du Code de commerce permet à l'assuré d'user contre elle de toutes les preuves permises en matière commerciale (enquêtes, présomptions de fait). Contre les mutuelles au contraire, il devrait être appliqué, si réellement il était applicable en l'espèce, mais en réalité, ces faits de l'agent ne sont pas des actes de droit, bien qu'entraînant des conséquences de droit, mais des actes de fait, à l'égard desquels on ne peut pas requérir de preuve écrite (Bourges, 29 juill. 1896, S. 97.2.108).

Nous venons de résumer les arguments par lesquels les émi-

(1) Cass., 16 janvier 1895, S. 95.1.137.

(2) Cass., 14 mars 1877, S. 79.1.423.

nents maîtres de la Faculté de droit, MM. Thaller et Chavegrin, ont mis leur science au service de la cause très digne d'intérêt des assurés. Moralement ils ont eu le beau rôle, car les compagnies, qui avaient pour se défendre d'excellents arguments pratiques que nous exposerons, ont employé, pour s'exonérer de la responsabilité des fautes de leurs agents, des habiletés qui leur ont fait du tort, quand elles auraient dû se souvenir qu'en cette matière, comme dans beaucoup d'autres, la franchise est la suprême habileté.

Les réflexions juridiques de MM. Thaller et Chavegrin sont d'une parfaite justesse, mais si le lecteur ne trouve pas trop présomptueux de notre part d'exposer nos opinions personnelles, après que deux maîtres si éminents ont parlé, nous montrerons que le principe de la responsabilité des compagnies du fait de leurs agents étant admis, il y a lieu d'y introduire une restriction très importante, qui semble jusqu'alors avoir été totalement mise de côté. Exposons donc notre solution.

§ 2. — Quel est, selon nous, le fondement de la responsabilité des compagnies au sujet des fautes commises par leurs agents ?

Les compagnies d'assurances sont, selon nous, responsables des actes de la fonction de leurs agents mal accomplis par ceux-ci, en vertu de l'article 1384 du Code civil qui dispose que « les maîtres et commettants sont responsables du dommage causé par leur domestiques et « préposés » dans les fonctions auxquelles ils les ont employés ». Et adoptant l'opinion de M. Thaller, nous estimons que ce n'est pas élargir le sens du mot préposé que de l'étendre à l'agent d'assurances ; car étymologiquement, ce mot vient de *pre-ponere*, placer en vue d'un service déterminé, et l'agent est bien placé par la compagnie en vue de la représenter,

de remplir pour elle une fonction déterminée, dans un ressort conventionnellement délimité. Nous reconnaissons d'ailleurs que la question pourrait être discutée, non pas au point de vue du sens général du mot qui n'est pas douteux, mais au point de vue du sens que les rédacteurs du Code ont entendu lui donner ; dans l'article 1384, en effet, le mot préposé est l'attribut du mot commettant, il s'appliquera sans aucun doute à l'agent commis, parce que son état de dépendance à l'égard de sa compagnie est très visible, mais pour l'agent mandataire et l'agent entrepreneur simple, qui sont deux travailleurs indépendants, puisque la compagnie ne contrôle que leurs comptes et non l'emploi de leur temps, on pourrait soutenir qu'ils ne sont pas des « préposés » dans le sens que les auteurs de l'article 1384 ont donné à ce mot, en disant que s'ils l'ont fait dépendre du mot « commettant », c'est que, dans leur pensée, ils ont voulu que le préposé soit dans un rapport de dépendance vis-à-vis du premier. — Quoi qu'il en soit, après avoir montré à nos adversaires que nous les combattons loyalement, en ne dissimulant pas ce qui peut leur être favorable, nous nous en tenons au sens étymologique du mot préposé et décidons de l'appliquer à l'agent d'assurances, d'autant plus qu'à notre point de vue, malgré qu'il soit libre de son temps, il se trouve sous la dépendance de l'inspecteur de la compagnie.

La responsabilité de l'article 1384, § 3, reposait, suivant la majorité des auteurs, sur une présomption de faute commise par le commettant, soit dans le choix qu'il a fait de son préposé, soit dans la surveillance qu'il a exercée sur lui ; mais cette présomption est irréfragable ; le commettant, en droit français, ne peut pas, quand son préposé a causé un dommage à un tiers, exonérer de sa responsabilité en prouvant qu'il n'a été en faute ni dans le choix fait, ni dans la surveillance exercée ; aussi d'autres auteurs, frappés de ce que cette théorie avait d'injuste, en ont cherché et trouvé un autre fondement ; le maître, surtout lorsqu'il est com-

mercant, a les profits du travail de son préposé, il doit en courir les risques : il met en risque un personnel dont il bénéficie, il est juste qu'il en réponde devant les tiers (1).

Cette raison d'être de l'application de l'article 1384 existe donc dans notre hypothèse ; la compagnie, tirant profit de l'entreprise qu'elle gère, et mettant en risque un personnel à ce sujet, doit supporter ces risques qu'elle crée, et parmi ces risques figurent les fautes des agents. Mais il est dans notre matière un point essentiel à remarquer, c'est que l'article 1384 ne rend le commettant responsable que des *délits* et *quasi-délits* de son préposé, c'est-à-dire les *faits* de celui-ci dommageables pour autrui et commis sans droit (*injuria*) : ces délits et quasi-délits proviennent d'actes matériels ; en un mot, l'article 1384 ne vise nullement les actes juridiques, par lesquels une personne ne peut obliger autrui qu'en ayant reçu un mandat exprès ou tacite à ce sujet. Un maître, responsable de son domestique pour tous les actes matériels faits sans droit et préjudiciables aux tiers faits par celui-ci dans ses fonctions, est bien lié par les achats que le domestique fait chez les fournisseurs, mais non plus alors en vertu de l'article 1384 : le domestique a le pouvoir de faire ces achats en vertu d'un mandat tacite de son maître, et s'il dépasse ce mandat, le maître ne se trouve obligé que dans la mesure où les tiers ont dû croire que ces actes rentraient dans les pouvoirs du mandataire.

Dès lors, nous devons distinguer deux sortes d'obligations du maître, en notre espèce, de la compagnie d'assurances.

D'une part, elle est obligée par les actes juridiques que l'agent, son mandataire, conclut en son nom, et d'autre part, elle est responsable des actes matériels mal accomplis de sa fonction ; elle sera tenue des premiers en vertu de l'article 1998, et des seconds

(1) V. PLANIOL, t. II, n° 911.
Barrault

en vertu de l'article 1384 ; or, la responsabilité fondée sur l'article 1384 est beaucoup plus large que les obligations résultant de l'article 1998 : pour que le commettant soit responsable d'après l'article 1384, il suffit que l'acte du préposé soit un acte de sa fonction mal accompli, on n'a nullement à se préoccuper du point de savoir s'il a ou non transgressé les ordres de son maître.

Au contraire, le mandant qui conclut un acte juridique par l'intermédiaire d'un mandataire n'est engagé que dans les limites tracées par la procuration remise à ce mandataire ; tout ce qui a été fait au delà n'engage pas le mandant. Cette remarque nous permet dès lors de résoudre sans hésitation possible la question de la responsabilité des compagnies du fait de leurs agents.

1° En vertu de l'article 1384 du Code civil, la compagnie répond des délits et quasi-délits commis par ses agents dans l'exercice de leurs fonctions, mais cette responsabilité ne concerne que les actes matériels, faits sans droit, et préjudiciables à autrui.

2° En vertu de l'article 1998 du Code civil, la compagnie est obligée par les actes juridiques conclus en son nom par ses agents mandataires, mais uniquement dans les limites de la procuration qu'elle leur a conférée.

Or, cette dernière considération vient justement jouer dans la question de la responsabilité de la compagnie, quand la police contient une erreur dans la description des lieux assurés. Si en effet, dans une compagnie, les usages veulent que l'agent visite les lieux et aide l'assuré lors de la rédaction du contrat, et que rien dans les instructions générales de la compagnie ne vienne prouver au futur assuré que l'agent est sans pouvoirs à cet effet, la compagnie est responsable de son préposé, en cas de faute de celui-ci en vertu de l'article 1384, et ne peut opposer la déchéance totale ou partielle de son droit à indemnité à l'assuré, en cas de sinistre.

Mais si, au contraire, elle a introduit dans ses conditions géné-

rales une clause démontrant aux tiers avec lesquels il contracte, que l'agent est sans pouvoirs pour guider l'assuré dans la rédaction du contrat, elle a par là même imposé à son agent un mode de contracter dont il ne peut se départir, et s'il excède ses pouvoirs à ce sujet, comme il s'agit de la conclusion d'un acte juridique, la compagnie n'est pas tenue de sa faute, en vertu de l'article 1998 du Code civil qui dispose que ce qui a été fait au delà de la procuration n'engage pas le mandant.

Pour que la compagnie ne soit pas engagée par un acte du mandataire excédant les pouvoirs qu'elle lui a conférés, il faut qu'elle ait pris les précautions suffisantes pour que les tiers ne puissent pas croire que cet acte rentre dans les pouvoirs de son mandataire (1) : si elle n'a pas pris les précautions suffisantes à cet effet, elle a commis une faute consistant en ce qu'elle n'a pas éclairé suffisamment les tiers sur la portée du mandat.

Par suite, lorsqu'une compagnie d'assurances dit dans ses conditions générales que « la police est rédigée d'après les déclarations de l'assuré » (2), elle impose bien à son agent un mode de contracter dont il ne peut se départir, elle le juge incompétent en fait et en droit pour examiner les lieux et guider l'assuré dans la rédaction de la police, mais elle ne prend pas, selon nous, les précautions suffisantes pour que les tiers soient pleinement avertis du défaut de pouvoirs de l'agent, afin de les aider dans la description des lieux et la rédaction du contrat.

De plus, en fait, malgré ces clauses, les compagnies laissent visiter les lieux par leurs agents, et permettent tacitement à ceux-ci de guider l'assuré dans la rédaction du contrat ; cela faisant, elles leur donnent un mandat tacite, qui selon nous consti-

(1) Cass. civ., 23 novembre 1903, D. 1906.1.66.

(2) C'est, depuis 1913, la clause insérée dans les polices de toutes les compagnies et primes fixes du syndicat général, car depuis cette date, ces compagnies ont uniformisé leurs conditions générales.

tue implicitement une dérogation à la clause d'après laquelle la police est rédigée d'après les déclarations de l'assuré, car les compagnies ne peuvent à la fois permettre tacitement à leurs agents de visiter les lieux lors de la rédaction du contrat, et les rendre irresponsables à raison des fautes commises par eux dans des actes qui, par suite des usages et de la permission tacite de la compagnie, sont alors comme une partie de leurs fonctions.

L'article 1384 empêche le commettant de s'exonérer contractuellement de la faute de son préposé, et le mandant, même dans la partie du mandat qui n'est que tacite, répond de la faute de son mandataire en vertu de l'article 1998. Mais en tant que mandante, la compagnie peut s'exonérer de la responsabilité qu'elle encourt par le fait de son mandataire, elle n'a qu'à le spécifier expressément dans le contrat.

Et c'est ici la plus grosse des critiques que nous adressons aux compagnies ; si elles avaient joué cartes sur table, si elles avaient dit franchement aux assurés, dans leurs conditions générales, qu'elles ne pouvaient pas être responsables de leurs agents pour erreurs commises par ceux-ci dans la description des lieux assurés, et qu'elles leur avaient défendu de se mêler d'une telle question, les assurés auraient été nettement prévenus et auraient su à quoi s'en tenir.

En effet, les agents d'assurance à la campagne sont, pour la plupart, des personnes de situation modeste : si les compagnies voulaient avoir des gens assez capables pour que leurs responsabilités du fait de leurs agents ne soient pas trop écrasantes, elles devraient les payer beaucoup plus cher, elles seraient obligées en conséquence d'augmenter fortement le taux des primes, et les assurés paieraient bien cher les garanties accordées en cas de sinistre contre le risque de déchéance de leur droit à indemnité ; rendre les compagnies complètement responsables de leurs agents à raison d'erreurs commises par ceux-ci dans la description des

lieux assurés, ce serait faire payer par les assurés soucieux de leurs intérêts le risque qui menace dans tous les contrats les personnes négligentes de leurs affaires.

Mais les compagnies, si elles veulent s'exonérer de cette responsabilité, doivent, pour se mettre à couvert, d'abord spécifier dans les conditions générales de leurs polices que leur agent, étant un simple agent de transmission, est sans qualité et sans pouvoirs pour visiter les lieux et donner des conseils à l'assuré lors de la rédaction du contrat, et interdire à leur agent de la manière la plus formelle de visiter les lieux et d'aider l'assuré lors de la signature de la police ; de cette façon ceux-ci seront prévenus, ils sauront à quoi s'en tenir, et prêteront une attention particulière aux déclarations qu'ils feront à l'agent d'assurances, quand celui-ci traitera avec eux.

§ 3. — Conditions nécessaires pour engager la responsabilité de la compagnie.

Quelles sont donc, d'après cet exposé, les conditions qui sont nécessaires pour que la compagnie se trouve responsable pour un acte de la fonction de son agent mal accompli par celui-ci et préjudiciable pour autrui.

Il y en a trois :

1^o Il faut que la personne en faute soit véritablement l'agent de la compagnie d'assurances. Si c'est seulement un intermédiaire libre qui s'est borné à rapprocher l'assureur et l'assuré, l'assureur n'en sera pas responsable : il en sera ainsi du courtier par exemple, et le fait que cette personne a reçu une rémunération de la compagnie, quand elle a procuré le client, ne peut pas être allégué par ce dernier pour demander l'application de l'article 1384, car cette circonstance n'est pas de nature à modifier la qualité en laquelle il a agi (1).

(1) S. 89.2.61.

Mais si la compagnie a agi de telle sorte que l'assuré ait pu légitimement croire qu'elle a donné mandat au courtier d'accomplir un acte déterminé, elle est selon nous responsable de cet acte en vertu de l'article 1998 dans la limite où l'assuré a pu et dû croire que le courtier avait mandat de la compagnie pour l'accomplir : c'est ainsi qu'un arrêt a décidé que lorsqu'une compagnie confie à un courtier la police signée par le directeur, à l'effet de la faire signer par le futur assuré, elle accepte ce courtier comme son mandataire, non seulement en ce qui concerne l'établissement de la police, mais même en ce qui concerne l'encaissement de la première prime : dès lors l'assuré est valablement libéré vis-à-vis de la compagnie, après avoir payé la prime au courtier contre un reçu provisoire de celui-ci et ne peut opposer le défaut de paiement de la prime en cas de sinistre, quoique le courtier n'en ait pas effectué le versement : nous trouvons que cet arrêt va trop loin. Le mandat du courtier étant spécial, se bornant à faire signer la police, il nous semble que dans cette espèce, l'assuré n'a pas pu valablement croire que le paiement de la prime fait entre les mains du courtier était libératoire vis-à-vis de la compagnie, et celle-ci ne devrait pas être obligée : il en serait autrement si la compagnie, ce qui arrive souvent paraît-il, avait confié au courtier la quittance de la prime de première année pour en opérer l'encaissement.

2° Il faut que l'agent ait commis une faute, c'est-à-dire un acte accompli sans droit et causant un préjudice à l'assuré.

Ainsi un assuré est tenu, par son contrat avec une compagnie, de notifier à cette dernière les polices qu'il souscrit postérieurement relativement aux mêmes biens, sinon il encourt la déchéance de son premier contrat : il souscrit une nouvelle police dans une autre compagnie, et en prévient l'agent de son premier assu-

(1) Paris, 20 juillet 1909, *J. des Ass.*, 1916, p. 181.

reur, celui-ci omet d'en prévenir sa compagnie, celle-ci ne peut frapper l'assuré de déchéance, car elle est responsable de son agent qui est en faute.

3° Il faut que l'acte de l'agent soit un acte de sa *fonction* ; si l'acte incriminé est un acte matériel, la responsabilité de la compagnie découlera de l'article 1384 du Code civil, et elle est engagée du seul fait que cet acte rentre dans ceux que la fonction d'agent d'assurances comporte, que l'agent ait dépassé ou non les ordres de sa compagnie.

Si, au contraire, l'acte mal accompli et préjudiciable pour autrui est un acte juridique, il faudra appliquer l'article 1998 du Code civil, qui dispose que le mandant n'est tenu des actes de son mandataire que dans les limites de la procuration par lui donnée ; en conséquence, si l'acte mal accompli rentre dans les pouvoirs du mandataire, le tiers avec lequel il a traité peut actionner le mandant, c'est-à-dire la compagnie, car le mandant est obligé par les actes du mandataire dans la limite des pouvoirs qu'il a conférés.

Au contraire, si l'acte mal accompli excède les pouvoirs du mandataire, le mandant n'est pas tenu de la faute du mandataire dans cet acte, à moins bien entendu qu'il n'ait commis une faute personnelle en ayant des agissements tels que les tiers aient pu légitimement croire que les pouvoirs du mandataire n'étaient pas dépassés.

CHAPITRE V

RESPONSABILITÉ PÉNALE DES AGENTS D'ASSURANCES

Le corps des agents d'assurances, à raison du grand nombre de candidats qui se présentent toutes les fois qu'un emploi vient à être vacant et du soin méticuleux que les inspecteurs apportent dans l'examen des titres de chacun, se trouve d'une manière générale fort bien composé, et cela particulièrement sous le rapport de l'honorabilité ; aussi l'application des lois pénales à ses membres est-elle rare, et si l'on réfléchit que l'industrie des assurances a été exercée depuis près d'un siècle par de multiples agents, on constatera que c'est bien peu de choses en regard des arrêts peu nombreux existant sur la question.

Nous devons indiquer cependant les faits dont les agents doivent s'abstenir pour éviter de se voir appliquer les lois répressives, car le fait de connaître le danger le fait quelquefois éviter. Ces faits dont l'agent doit s'abstenir, nous les diviserons en trois groupes, suivant les victimes qu'ils viennent atteindre.

1^o D'abord dans ses rapports avec les autres agents, l'agent d'assurances doit s'abstenir de tout fait qui constitue ce qu'on appelle de la concurrence déloyale (1) ; tout en ayant la faculté de déployer la plus grande activité pour augmenter ses affaires, il doit éviter d'une façon absolue d'affirmer un fait qui serait de nature à diminuer la confiance d'une personne assurée par un

(1) Trib. paix Nogent-sur-Seine, 23 octobre 1861, *J. des Ass.*, 1862, p. 240.

agent d'une autre compagnie dan l'honorabilité de ce dernier, ou dans celle de la compagnie que celui-ci représente.

2^o Dans ses rapports avec l'assuré, l'agent ne doit pas se présenter comme mandataire d'une compagnie autre que celle qu'il représente ; il peut y être poussé si sa compagnie a un mauvais crédit ; alors il se présentera comme agent d'une compagnie célèbre, et s'il a bien préparé sa fraude, il réussira quelquefois à traiter avec une personne qui se croit assurée à une bonne compagnie et qui ne l'est pas du tout. De tels agissements renferment en effet les éléments du délit d'escroquerie (1) (art. 405 C. pén.). En effet, l'agent, qui s'est fait passer pour le mandataire d'une compagnie qu'il ne représente pas, a pris ainsi une fausse qualité pour persuader d'un pouvoir imaginaire, et il a agi ainsi dans le but de tenter d'escroquer une somme d'argent, puisqu'il a fait ce contrat seul dans le but de toucher des primes indûment ; de plus, un tel délit ne sera jamais le seul que l'agent ait commis dans cette hypothèse ; il aura eu besoin, pour commettre cette infraction, d'avoir en sa possession des polices imprimées de la compagnie dont il a pris faussement le mandat ; s'il les a soustraites, il a commis un vol ; s'il les a fabriquées, il a commis un faux en écriture de commerce, et tombe sous le coup de l'article 147 du Code pénal, qui fait de cette infraction un crime et la punit des travaux forcés à temps.

Un cas plus douteux est le suivant : supposons qu'un agent peu délicat conserve en sa possession, à sa sortie de charge, des polices de la compagnie qu'il représentait, et qu'ensuite, il aille, avec une de ces polices, trouver une personne qui ignore que cet ex-agent n'est plus agent d'assurance, et supposons de plus que cette personne se décide à contracter avec lui.

Bien qu'un tel procédé soit bien peu recommandable, il n'y a

(1) Cass. crim., 26 mai 1865, *J. des Ass.*, 1866, p. 64.

pas, semble-t-il, escroquerie dans cette hypothèse à l'égard de l'assuré ; en effet, bien que celui avec lequel cet assuré a traité ne soit plus agent de la compagnie dont il a produit une police, la compagnie n'en est pas moins obligée dans ce cas vis-à-vis du cocontractant de son ex-agent, car l'article 2009 du Code civil, qui n'est qu'une application de l'article 2005 du même Code à tous les cas dont le mandat peut prendre fin, dit expressément que même après la cessation du mandat, les engagements du mandataire sont exécutés à l'égard des tiers qui sont de bonne foi : dans notre cas donc, la compagnie est liée, le cocontractant de notre ex-agent se trouve avoir fait un contrat valable, il est assuré, et selon nous, il n'y a pas sommes indûment versées par l'assuré, donc pas d'escroquerie à son égard.

3° Dans ses rapports avec sa compagnie, l'agent peut surtout commettre des abus de confiance en se rendant coupable de détournements, par exemple au sujet des sommes que les assurés lui versent, et qu'il n'a reçu qu'à titre de *mandataire* : l'article 408 du Code pénal exige, en effet, pour qu'il y ait abus de confiance, non seulement un détournement, mais aussi l'existence antérieure à l'infraction entre le coupable et sa victime d'un des contrats qu'il mentionne.

Or, l'agent est mandataire ou entrepreneur ou locateur de services, il est donc coupable d'abus de confiance en cas de détournements commis par lui au préjudice de sa compagnie.

S'il est mandataire ou entrepreneur, son abus de confiance est seulement un délit punissable de peines correctionnelles (1).

Si, au contraire, il est locateur de service, son abus de confiance est un crime, puni de la réclusion (art. 408, § 2), car la qualité de « commis » est une circonstance aggravante de l'infraction (2).

(1) Riom, 6 mai 1888, *J. des Ass.*, 1888, p. 306.

(2) Cass. crim., 17 février 1876, S. 76.1.327.

TROISIÈME PARTIE

DROITS DES AGENTS D'ASSURANCES

Dans cette troisième partie, nous étudierons les trois droits les plus importants que peut avoir l'agent d'assurances ; nous disons « qu'il peut » avoir, et non pas « qu'il a », parce que s'il possède toujours le premier, il n'a pas toujours le second et le troisième.

I. — Droit à une rémunération. Frais qui sont remboursés à l'agent.

II. — Droit de céder l'agence.

III. — Droit à des dommages-intérêts en cas de révocation.

CHAPITRE PREMIER

DROIT A UNE RÉMUNÉRATION

- § 1. — Rétribution des agents d'assurances. — Généralités.
- § 2. — Commission sur les affaires nouvelles.
- § 3. — Frais à la charge de la compagnie.
- § 4. — Questions juridiques soulevées en cette matière ; elles se posent surtout en cas de révocation.
- § 5. — Règlement des commissions après le décès de l'agent.
- § 6. — Commission sur les primes à échoir.
- § 7. — Cas où aucune rémunération n'a été stipulée dans le contrat.

§ 1. — Rétribution des agents d'assurances : Généralités.

Les rétributions accordées par les compagnies à leurs agents peuvent varier à l'infini soit dans leur mode, soit dans leur quantité, soit dans les conditions auxquelles elles sont soumises : elles sont réglées par les conventions nécessairement diverses qui interviennent entre chaque compagnie et ses mandataires, et ce qui va suivre n'est que l'énoncé des règles les plus généralement pratiquées ; c'est la constatation des usages, ce n'est l'analyse d'aucun règlement général.

Les relations des agents avec leurs administrations centrales ne se prêteraient évidemment à rien de pareil, ni à aucune uniformité obligatoire. Pour la réalisation des assurances, le recouvrement des primes, le règlement des sinistres, la tenue de la correspondance et de la comptabilité, enfin pour le soin des in-

térêts de la compagnie qu'il représente, l'agent général reçoit :

1° Un quantum fixe pour cent, qui varie suivant les circonstances, sur les recouvrements des assurances provenant de sa propre gestion.

2° Une commission pour cent (réduite) sur les encaissements annuels des primes provenant des assurances des gestions antérieures à la sienne.

3° Un tant pour cent sur les encaissements de primes étrangères à l'agence, que la compagnie pourrait le charger d'effectuer directement.

4° La moitié du prix de deux francs, payés par les assurés pour chaque police souscrite par lui, quels qu'en soient le format, l'étendue et le nombre d'exemplaires.

5° Cinquante centimes pour chaque avenant donnant lieu à la perception du coût d'un franc, quel qu'en soit le nombre d'exemplaires.

6° Un pourcentage dont le quantum est à fixer par la compagnie pour chaque affaire sur le montant net des recours dont l'exercice et la rentrée auront été suivis par l'agent.

En outre, il est quelquefois accordé des traitements fixes à certains agents soit à titre de frais d'installation, soit pour leur permettre de rétribuer certains auxiliaires ; mais ces allocations sont essentiellement temporaires et sont soumises, quant à leur durée, aux conditions stipulées dans la lettre de nomination de l'agent principal.

Commission des agents sur les polices transférées de leur agence à une autre. — Lorsqu'un agent général cesse, pour une cause quelconque, d'exploiter tout ou partie de son territoire, il n'a droit à aucune commission sur les primes échues et non encaissées ou sur les primes à échoir des polices en cours.

Dans le cas où les polices transférées d'une agence à une

autre l'ont été indûment, par l'agent à qui on les retire, sur le territoire de celui à qui on les transfère, il n'est dû à l'agent qui a souscrit ces polices aucune commission sur les primes qui en proviennent.

Toutefois, quand la compagnie juge à propos, et c'est un droit que beaucoup d'entre elles se réservent expressément, de distraire une partie du territoire d'une agence pour la réunir à une agence voisine, elle peut par exception accorder à l'agent souscripteur des polices transférées une commission escomptée dont la compagnie se réserve de fixer la quotité.

§ 2. — Commission des agents sur les affaires nouvelles.

Il est accordé, comme nous l'avons dit précédemment, des commissions plus fortes aux agents généraux sur les affaires nouvelles qu'ils apportent à la compagnie que sur celles qu'ils trouvent à leur entrée en charge dans le portefeuille qu'on leur confie : en général, les compagnies abandonnent à leurs agents une commission de 13 à 20 0/0 sur la prime nette de chaque année d'assurances (timbre et enregistrement non compris). Pour les titulaires des agences qui possèdent un portefeuille d'une certaine importance, cette forme d'une commission égale et annuelle pendant tout le temps que dure le contrat ne subit aucune altération.

Dans les agences en voie de formation, quelques compagnies modifient la forme de la commission, sans en augmenter au fond la quotité, autrement que par un léger sacrifice d'intérêts.

Elles accordent à leurs représentants sur les affaires nouvelles : la première année, une commission variant de 50 à 100 0/0, pour les aider à rémunérer leurs sous-agents, sans s'imposer d'avances trop fortes, et les années suivantes, une commission d'encaissement variant de 10 à 15 0/0, de telle sorte que la partie de la

commission de première année qui dépasse 20 0/0 se trouve pour ainsi dire remboursée par l'agent, au moyen de ce que, sur les primes ultérieures, il ne touche plus qu'une commission de 15 ou de 10 0/0.

Dans certaines agences qui offrent une variété de risques dont le choix exige un discernement tout particulier, quelques compagnies ont trouvé un moyen d'intéresser l'agent à la prudence qu'il doit prendre dans le choix de ses risques : elles lui allouent une gratification spéciale lorsque les sinistres n'ont pas dépassé une proportion fixée. D'autres compagnies accordent une commission composée d'une partie fixe et d'une partie variable et éventuelle suivant la proportionnalité des sinistres.

Donnons un exemple de l'application de cette commission : supposons qu'elle soit composée d'une partie fixe de 15 0/0 et d'une partie variable de 1 à 5 0/0. L'agent recevra ainsi chaque année une commission fixe et uniforme de 15 0/0 sur les primes encaissées, et en outre, dans les deux mois qui suivront la réception de son compte de fin d'année, une commission éventuelle d'après l'échelle ci-après :

0	0.50	1	1.50	2	2.50	3	3.50	4	4.50	5 0/0 de commission.
45	44	43	42	41	40	39	38	37	36	35 0/0 sinistres.

C'est-à-dire que la gratification sera totale, soit de 5 0/0 si la proportion des sinistres de l'année, frais de règlement compris, ne dépasse pas 35 0/0 du montant des primes encaissées, et qu'elle cessera d'être due si la proportion atteint 45 0/0 ; c'est entre ces deux termes qu'elle variera elle-même en sens inverse de 1 à 5 0/0 ; on stipule généralement que cette commission ne sera acquise à l'agent qu'autant qu'il aura été en fonctions pendant toute la durée de l'exercice y donnant droit, et que dans le cas contraire, c'est une commission uniforme déterminée qui lui sera allouée.

§ 3. — Frais à la charge de la compagnie.

Les ports de lettres et de paquets, les frais d'envois de fonds, ceux d'apposition d'affiches, ceux de publicité quelconque autorisés par la compagnie, ceux de déplacement et autres débours pour règlement de sinistres, litiges touchant les intérêts de la compagnie ou missions spéciales données à l'agent par l'administration, ainsi que tous frais d'actes et de poursuites judiciaires autorisés, sont à la charge de la compagnie. Quelques compagnies, à l'occasion des règlements de sinistres qu'elles confient à leurs agents, accordent à ceux-ci, en outre de leurs frais et débours, une allocation par jour de déplacement, mais seulement lorsque le sinistre a eu lieu en dehors du territoire de la commune où se trouve l'agent principal. Quand le sinistre est survenu dans la commune siège de l'agence, l'agent n'a droit qu'au remboursement de ses frais, mais non à l'allocation journalière mentionnée ci-dessus.

Le matériel nécessaire pour les opérations de l'agent principal et de ses auxiliaires, qui comprend les registres de souscription et de comptabilité qu'il s'est obligé à tenir par son contrat passé avec sa compagnie, lui est fourni et envoyé gratuitement par sa compagnie.

Mais les compagnies ne prennent jamais en charge les menus frais de bureau de l'agent principal ou de ses sous-agents, ni ceux de cartons, casiers, portefeuilles et autres objets de matériel de bureau.

Si ces dépenses ou toutes autres non comprises dans l'énumération qui précède étaient portées, sans autorisation préalable, dans le compte que l'agent principal envoie à sa compagnie et à son crédit, elles en seraient rejetées par l'administration centrale de celle-ci.

Les compagnies ne sont pas responsables, vis-à-vis de l'agent principal, des frais personnels d'installation de celui-ci, non plus que de ses dépenses d'établissement et des frais de rétribution des agents particuliers soit à résidence fixe, soit ambulants : elles ne prennent jamais à leur charge les frais de tournée de l'agent principal pour la recherche des assurances ou l'organisation des sous-agences.

§ 4. — Questions juridiques soulevées par la rétribution des agents d'assurances.

Les litiges en cette matière sont fort rares, et il y a sur elle peu d'arrêts dans la jurisprudence, et cela pour deux raisons :

1° Un agent en fonctions, qui tient presque toujours beaucoup à sa place qu'il a eu du mal à obtenir (1), n'adresse jamais que des remarques pleines de respect à sa compagnie, quand il juge qu'un règlement lui a été appliqué à tort dans le calcul de ses commissions, et si sa compagnie ne revient pas sur sa première manière de voir, il s'en tient là.

2° L'agent qui quitte ses fonctions, pour quelque cause que ce soit, n'aurait pas les mêmes scrupules et les mêmes craintes pour adresser des réclamations par la voie contentieuse à ce sujet, mais presque toujours il se trouve arrêté par une clause du contrat qu'il a signé à son entrée en charge et qui porte que « l'agent d'assurances, lors de la cessation de ses fonctions pour quelque cause que ce soit, n'aura droit à aucune commission, remise, ni indemnité quelconque sur le montant des quittances de primes échues qui ne seraient pas recouvrées, ni sur celles à échoir, quand même elles auraient été encaissées par anticipation, soit

(1) Il nous a été dit, dans une des premières compagnies de France, que lorsqu'un poste d'agent général se trouvait vacant, une centaine de candidats se présentaient.

que ces quittances proviennent de gestions antérieures à la sienne, soit qu'elles aient été le résultat de sa propre gestion ». Comment de telles clauses peuvent-elles être légitimées ?

Pour les commissions sur les primes à échoir, cela est tout simple, l'agent n'aura pas à supporter de frais d'agence pendant le temps auquel elles correspondront, ce sera un autre titulaire qui pourvoira à ces frais, il est juste qu'il en ait les dédommagements normaux.

Pour les commissions sur les primes échues, cela apparaît avec moins d'évidence, et ce n'est pourtant pas critiquable, quand on examine la question avec impartialité : en effet, si l'agent trouve à sa sortie de charge cette règle dure pour lui-même, il faut bien remarquer que, comme elle était identique pour son prédécesseur, après le départ de celui-ci, il restait en portefeuille un certain nombre de quittances de primes échues que lui, successeur à ce moment-là, a fait encaisser et sur lesquelles il a touché une commission, il s'est donc établi une sorte de compensation de fait entre les commissions qu'il a touchées à son entrée par le bénéfice de cette clause et celles dont il a été privé à sa sortie par application du même principe.

De plus, il ne faut pas oublier que les commissions sur les primes ne sont pas que la récompense du fait d'avoir procuré le contrat à la compagnie, elles sont aussi destinées à rémunérer l'agent de ses frais de déplacement occasionnés par leurs encaissements. Or, si la règle que nous essayons de justifier n'existait pas, l'agent qui, entrant en fonctions, aurait à encaisser des primes échues sur lesquelles des commissions auraient été déjà payées à son prédécesseur, devrait supporter, pour accomplir ce travail, des frais qui n'auraient pas leur contre-partie active. Cette manière de faire évite cet inconvénient.

On pourrait objecter que les commissions, outre le bénéfice qu'elles doivent procurer, sont destinées à dédommager l'agent,

non seulement de ses frais d'encaissement, mais aussi des frais de son agence et des rétributions qu'il verse à ses sous-agents ; or, les premiers et les derniers, l'agent qui part n'a pas eu à les supporter sur les primes échues sur lesquelles on le prive de sa commission, puisqu'il ne les a pas encaissées ou fait encaisser par ses sous-agents, et qu'il ne rétribue ceux-ci qu'en proportion des encaissements qu'ils effectuent ; mais il reste les frais de son agence, ceux-là, il a eu à les supporter pendant le temps auquel correspondent les commissions dont on le prive.

Nous répondrons qu'à ce point de vue encore, il s'établit une sorte de compensation de fait entre le bénéfice qu'il a reçu à ce sujet à son entrée et le préjudice qu'il subit à sa sortie. De plus, ce petit bénéfice laissé ainsi à l'agent entrant en charge est tout à fait légitime, car il l'empêche de se décourager au commencement de ses opérations, qui ne sont vraiment rémunératrices qu'après une certaine période de tâtonnements.

Au point de vue juridique pur, la clause d'après laquelle l'agent sortant n'a droit à aucune commission sur les primes échues, mais non recouvrées, est valable, mais si les compagnies ne l'inséraient pas expressément, elle ne saurait être sous-entendue, et en cas de contestation à ce sujet entre un agent et sa compagnie, la solution suivante devrait, selon nous, prévaloir. Nous avons vu (1) que l'agent d'assurances est en réalité un entrepreneur à l'égard de sa compagnie, puisque son salaire, dans son mode de calcul, est déterminé d'avance, non pas proportionnellement au temps qu'il travaillera pour elle, mais en proportion des affaires qu'il lui procurera ; il en résulte que, selon nous, on devrait appliquer par analogie l'article 1794 du Code civil sur le contrat d'entreprise qui est ainsi conçu :

« Le maître peut résilier, par sa seule volonté, le marché à

(1) Voir 1^{re} partie, chapitre II : « Nature juridique de la fonction d'agent d'assurances ».

forfait, quoique l'ouvrage soit déjà commencé, en dédommageant l'entrepreneur de toutes ses dépenses, de tous ses travaux, et de tout ce qu'il aurait pu gagner dans cette entreprise ».

On voit donc que, tout au moins dans le cas où la compagnie révoque son agent, celui-ci aura droit, en l'absence d'une convention préalable sur les primes échues, à un remboursement de ses frais annuels d'agence non pas total, mais proportionnel au montant de ses commissions non touchées sur les primes qu'il laisse en caisse par rapport à celles de l'année entière. Supposons par exemple qu'il laisse en caisse des primes échues sur lesquelles il aurait eu des commissions représentant par leur total le tiers de celles qu'il touche annuellement, il aura droit au remboursement du tiers de ses frais d'agence ; il aura droit de plus au bénéfice net (1) qu'il aurait recueilli sur ces commissions ; cela, conformément aux exigences de l'article 1794 du Code civil, le dédommagera de ses travaux et de la perte de son bénéfice espéré.

Cette application de l'article 1794 à notre matière pourrait être contestée par les personnes qui déniaient la nature d'entreprises aux contrats qui n'ont pas pour objet des travaux matériels ; cependant d'excellents auteurs (2) ne font pas cette restriction, et admettent qu'il y a entreprise toutes les fois que la rémunération du travailleur est fixée d'après l'importance de l'ouvrage au lieu d'être proportionnelle au temps : c'est le cas pour notre agent d'assurances.

(1) Nous entendons par bénéfice net, le bénéfice brut dont on aura déduit les frais d'agence correspondants, et aussi les frais d'encaissement, à réserver au nouveau titulaire.

(2) V. PLANIOL, t. II, n° 1841, note 1 : M. Planiol démontre que dans les professions d'avocat et de médecin, le contrat fait avec le client n'est pas un louage parce que le salaire n'est pas proportionnel au temps, c'est une *entreprise* rémunérée à tant par visite ou par plaidoirie ; ce raisonnement s'applique très bien à l'agent d'assurances rémunéré à tant pour cent sur les primes de chacune des affaires qu'il obtiendra.

Du reste, selon nous, l'agent d'assurances, comme nous l'avons démontré, n'est pas lié à la compagnie par un contrat de louage de services, parce qu'il n'a pas l'obligation de lui consacrer un temps déterminé et parce qu'il ne reçoit pas un salaire proportionnel à ce temps : ces deux caractéristiques du louage de services manquent en l'espèce : il reste donc que si on dénie à ce contrat le caractère d'une entreprise, il se décomposera en obligations de faire, celle de la compagnie consistant à procurer à l'agent tout ce qu'il lui faut pour accomplir sa mission, et celle de l'agent à rechercher des polices.

Et si l'on applique les principes généraux en partant de cette idée que le contrat se décompose en obligations de faire réciproques, on arrivera aux mêmes conséquences pratiques en cette espèce, que si on admettait que le contrat est une entreprise : en effet, l'obligation de la compagnie d'entretenir des rapports avec son agent est une obligation de faire, qui en cas de refus d'exécution se résout, comme toutes les obligations de faire, en dommages-intérêts, qui comprennent, en vertu de l'article 1149 du Code civil, la perte éprouvée par le créancier et le gain qu'il a manqué ; or dans le cas présent, la perte faite, ce seront les frais d'agence correspondant aux primes échues qui auront été faits inutilement, puisque la compagnie refuse à l'agent sa commission sur ces primes.

Quant au gain manqué, ce sera le bénéfice qu'il escomptait sur ces primes moins les frais d'encaissement à réserver au nouveau titulaire ; on voit donc que dans cette hypothèse on arrive à la même solution en prenant deux chemins différents.

Tout ce qui précède ne vise que le cas, le plus fréquent, où une contestation sur le règlement des commissions s'est élevée à la suite d'une révocation de l'agent d'assurances, mais elle pourrait s'élever après son décès entre les héritiers et la compagnie.

**§ 5. — Règlement des commissions après le décès
de l'agent d'assurances.**

Dans ce cas, la clause d'après laquelle l'agent, et en l'espèce, sa succession, n'aura droit à aucune commission sur les primes échues, devra naturellement s'appliquer en pratique et empêchera ses héritiers de soulever des contestations. Mais si elle n'avait pas été insérée dans le contrat, elle ne devrait pas y être sous-entendue, et on devrait appliquer, selon nous, les articles 1795 et 1796 du Code civil.

Art. 1795. — « Le contrat de louage d'ouvrage est dissous par la mort de l'ouvrier, de l'architecte, ou de l'entrepreneur. »

Art. 1796. — « Mais le propriétaire est tenu de payer, en proportion du prix payé dans la convention, la valeur des ouvrages faits et celle des matériaux préparés, lors seulement que ces travaux et ces matériaux peuvent lui être utiles. »

On voit donc que dans ce cas encore, en l'absence de toute clause à ce sujet, les primes échues devraient rapporter la commission convenue à la succession de l'agent décédé, déduction faite des frais que nécessitera leur encaissement, parce qu'elles représentent réellement la valeur du travail fait.

Démission de l'agent. — En ce cas, cette résiliation unilatérale du contrat pourra donner à la compagnie le droit d'obtenir des dommages-intérêts, mais les commissions sur les primes échues (moins leur frais d'encaissement) devront venir en déduction de ces dommages-intérêts.

§ 6. — Commissions sur les primes à échoir.

A leur sujet également, les compagnies ont pris des précautions : on a vu que la clause qui prive l'agent des primes échues, mais non recouvrées, le prive aussi des primes à échoir.

En conséquence, dans le cas, très fréquent en pratique, où la compagnie a pris le soin de régler cette question, l'agent n'a qu'à s'incliner. En cas de silence du contrat à ce sujet, une solution différente devrait prévaloir : les primes à échoir correspondent à des contrats que l'agent s'est donné le mal d'obtenir, et il serait conforme aux principes de lui accorder un pourcentage sur leur évaluation anticipée. Ce pourcentage devra être réduit évidemment, car il ne faut pas oublier que le pourcentage fixé sur les primes représente non seulement les frais d'encaissement, mais aussi les frais de l'agence, et de plus il y aura à déduire une certaine somme représentant le risque d'insolvabilité de certains assurés. — Il faudra déduire aussi les sommes représentant la force de travail de l'agent, qu'il peut utiliser ailleurs après cessation de ses fonctions.

Cette solution s'impose à la lecture de l'article 1794 du Code civil, en cas de révocation, puisque le maître qui résilie le contrat est tenu de dédommager l'entrepreneur de tout ce qu'il aurait pu gagner dans l'entreprise ; elle s'impose aussi à ceux qui refusant au contrat liant l'agent à sa compagnie le caractère d'entreprise, le décomposent en obligation de faire. Dans ce cas, on doit appliquer l'article 1149 du Code civil, et les commissions sur les primes à échoir, déduction faite des frais y afférents et du salaire que l'agent pourra trouver ailleurs, représentent tout à fait le *damnum emergens* dont parle l'article sus-indiqué.

Cette solution s'impose aussi en cas de décès, car les articles 1795 et 1796 du Code civil disent que si le contrat de louage d'ouvrage est dissous par la mort du travailleur, le propriétaire est tenu de payer à la succession, en proportion du prix porté à la convention, la valeur des ouvrages faits et celle des matériaux préparés, lors seulement que ces travaux ou ces matériaux peuvent lui être utiles : on voit donc que pour faire application de ces articles à notre espèce, il faudra faire rembourser par la

compagnie à la succession de l'agent, non seulement les commissions sur les primes échues, mais non recouvrées, déduction faite de leurs frais d'encaissement, mais aussi un pourcentage sur les primes à échoir, dans la mesure, à arbitrer amiablement par le juge, où les contrats conclus par l'agent sortant auront été profitables à la compagnie.

Enfin cette solution est conforme aux principes en cas de démission de l'agent ; sans doute, il pourra être condamné à des dommages-intérêts, si son départ préjudicie à sa compagnie (art. 2007, C. civ.), mais les profits qu'il laisse à encaisser à sa compagnie viendront atténuer sa condamnation.

**§ 7. — Cas où aucune rémunération n'a été stipulée
dans le contrat.**

Comme il faut prévoir le plus de choses possibles, il se pourrait que la rémunération n'ait pas été déterminée dans le contrat liant l'agent à sa compagnie. Pour l'agent général, ce fait nous semble devoir être extrêmement rare, mais supposons qu'il vienne à se produire : l'article 1986 du Code civil dit que le mandat est gratuit s'il n'y a convention contraire (1), mais il ne saurait fournir l'argument décisif en notre matière. L'agent, comme nous l'avons vu, en établissant sa situation juridique, n'est pas seulement un mandataire, c'est un entrepreneur, un spéculateur, et on doit appliquer à cette hypothèse l'article 1135 du Code civil qui dit que « les conventions obligent non seule-

(1) D'ailleurs MM. BAUDRY-LACANTINERIE ET WALH, t. XXIV, 3^e édition, p. 176, font très justement remarquer que « cette conception du droit français est contraire à la volonté des parties ; le mandat étant gratuit par sa nature, on en arrive à priver de salaire des personnes qui devraient être censées agir dans un intérêt pécuniaire, et à présumer la gratuité du contrat, contrairement au principe général que les libéralités ne se présument pas ».

ment à ce qui y est exprimé, mais à toutes les suites que l'équité, l'usage ou la loi donnent à l'obligation d'après sa nature ».

Or l'équité et l'usage veulent que l'agent d'assurances soit rémunéré, et dans le cas où sa rémunération n'aurait pas été fixée dans le contrat, il appartiendrait aux tribunaux de la déterminer en se guidant à l'aide des usages locaux. La jurisprudence française est constante sur ce point (1).

En pratique, ce sera entre un agent général et un sous-agent que cette question pourra surgir, quand la rémunération du deuxième n'a pas été déterminée.

*
* *

Telles sont, selon nous, les principales questions soulevées par la rémunération des agents d'assurances : elles sont destinées à se présenter bien peu souvent devant la justice, par suite de la précaution que les compagnies ont prise de stipuler, dans leurs contrats passés avec leurs agents, que lorsque ceux-ci viennent à cesser leurs fonctions pour quelque cause que ce soit, ils n'auront droit à aucune indemnité sur les primes échues non recouvrées, ni sur les primes à échoir. Cette clause est valable sans aucun doute, puisque l'agent n'étant pas un employé, n'est pas protégé par l'article 1780 du Code civil qui défend à l'employé de renoncer au droit de réclamer des dommages intérêts ; elle simplifie beaucoup la question ; cependant nous avons cru bon d'indiquer les solutions à adopter au cas où elle ferait défaut, non pas tant pour leur importance actuelle, car ce cas doit être très rare, que pour indiquer sur quels points elles seraient plus équitables que les usages actuels, ce que nous ferons dans notre conclusion finale.

(1) *J. des Ass.*, 1874, p. 360, 1876, p. 358.

CHAPITRE II

DROIT DE CÉDER L'AGENCE

- § 1. — Définition de la cession d'agence et de l'utilité qu'il y a à reconnaître ce droit à l'agent d'assurances.
- § 2. — Nature juridique du contrat en lui-même.
- § 3. — Rapports de l'agent cédant et du cessionnaire qui lui succède.
- § 4. — Droits de la compagnie en face de la cession.

§ 1. — La cession d'agence.

On appelle convention de cession d'agence celle par laquelle un agent d'assurances promet à un tiers de faire tous ses efforts pour faire agréer ce tiers comme son successeur par la compagnie que lui, agent, représente.

Quoiqu'une définition dût être en général, en science juridique, le résultat de l'examen entier d'une question et qu'on puisse nous reprocher ici une erreur de méthode, nous la donnons tout de suite ici pour indiquer au lecteur ce dont nous voulons parler.

Comme nous l'avons vu précédemment, en décrivant dans notre première partie le rôle des agents d'assurances, la valeur d'une agence ne tient pas seulement à la réputation de la compagnie dont elle dépend, elle tient, surtout en province, pour une grande part aux qualités d'activité et d'honorabilité de son titulaire et une agence bien gérée aura, même après la sortie de charge de celui qui l'a bien menée, une vitesse acquise qui ne manquera pas de profiter à son nouveau gérant, et lui attirera, même après

le départ de son prédécesseur, des clients qui lui viendront sous l'influence de la réputation de ce dernier.

C'est de là sans doute qu'est sortie l'idée de reconnaître à un agent qui avait ainsi formé une clientèle le droit de la céder à la cessation de ses fonctions, et les grandes compagnies dans leurs débuts, dans ce qu'on pourrait appeler l'âge d'or de l'assurance, n'ont pas craint d'encourager ce mouvement tendant à considérer l'agence comme une forme nouvelle de la propriété, car elles estimaient sur ce point stimuler le zèle qu'apporterait l'agent à la gestion de son agence, et de plus le procédé ne leur coûtait rien.

A propos de ce droit nouveau qui a surgi, on ne peut s'empêcher de constater que le droit de propriété est soumis actuellement à deux tendances en sens contraire qu'il est intéressant de signaler.

D'une part, dans son principe, il est de plus en plus discuté en théorie, et il est de plus en plus diminué dans ses bénéfices par les lois fiscales, et d'un autre côté, on en voit apparaître des formes de plus en plus nombreuses et inattendues : dans les premiers âges, comme objets de droits de propriété, on concevait surtout les choses matérielles, comme les biens fonds, les maisons et les meubles ; de nos jours, au contraire, à mesure que la finesse d'analyse s'est développée, on en est arrivé à considérer certaines productions comme des propriétés individuelles, malgré leur caractère abstrait ; elles ont ce point commun d'être le résultat de l'activité personnelle de l'homme, et on les a érigées en objets de droits de propriété, pour protéger, et partant pour stimuler cette activité, ce dont a profité par contre-coup la société tout entière, et c'est ainsi qu'on a reconnu successivement les propriétés littéraire, artistique, industrielle et commerciale (1).

(1) Cette dernière semble si juste qu'un membre du Parlement des

Ainsi, à mesure que la société demande de plus en plus de comptes à l'individu, celui-ci est poussé à lui en demander de plus en plus également, et nous avons pensé que de quelque opinion qu'on soit, on pourrait peut-être faire des réflexions utiles à ce sujet.

Pour ce qui concerne l'agence d'assurance, cette reconnaissance d'un droit de cession à l'agent se légitimait aisément : la clientèle, l'élément positif de ce droit incorporel, est en grande partie son œuvre. C'est lui qui par son honnêteté et sa valeur a su inspirer confiance à beaucoup d'assurés qui ignorent souvent la compagnie lointaine avec laquelle ils n'ont traité qu'en droit. Cependant nous verrons, en étudiant la nature juridique de ce droit de cession, qu'il ne saurait être la conséquence d'un droit de propriété.

Nous devons ajouter, du reste, que la question que nous étudions n'a plus, à beaucoup près aujourd'hui, l'intérêt pratique qu'elle présentait autrefois. C'est que les compagnies, après avoir accordé à leurs agents le droit de présenter un successeur, leur déniaient actuellement ce droit en grand nombre.

Par quelles raisons ont-elles été conduites à cette détermination ?

Les compagnies d'assurances, comme tout corps constitué du reste, ont besoin, pour être bien gérées, d'avoir une discipline qui ne peut être bonne que lorsqu'une autorité se fait sentir ; or, cette reconnaissance d'un droit propre à l'agent de céder son agence était pour les compagnies comme un aveu de faiblesse,

plus éminents a émis l'idée très intéressante de protéger le commerçant qui a réussi à se faire une réputation dans un endroit déterminé contre le propriétaire de l'immeuble qu'il occupe ; celui-ci, en effet, quand son locataire a bien réussi et tient à l'emplacement, ne manque pas d'augmenter le loyer, et encaisse ainsi une partie de la valeur du fonds de commerce. La question est pleine d'intérêt, mais délicate à résoudre.

comme un abandon partiel de leur souveraineté à l'égard de l'agent, puisqu'ainsi elles n'avaient plus sans restrictions le droit de choisir leurs représentants. De plus, l'agent présentera celui qui lui donnera de son portefeuille le prix le plus élevé, et se préoccupera souvent très peu du point de savoir si oui ou non son successeur possède les aptitudes nécessaires à un bon représentant.

Cela avait aussi un grave inconvénient d'un autre genre. Les agents d'assurances, pour augmenter apparemment la valeur de leur agence, concluaient dans leurs dernières années de charge des polices avec des personnes non solvables, ou bien en faisaient d'autres en y dissimulant des risques que la compagnie n'aurait pas couverts ; cela exposait les compagnies à des mécomptes et les nouveaux agents, ignorant cette situation, à des découragements regrettables. Aussi les grandes compagnies d'assurances, fortes de leur réputation, et sûres de trouver des mandataires, sans avoir besoin de leur conférer le droit de céder leur agence, leur déniaient toutes un tel droit. Elles confèrent leur mandat à leurs agents à titre gratuit, elles leur interdisent de le céder à titre onéreux, et si une transaction de ce genre parvenait à leur connaissance, elles y verraient un motif suffisant pour écarter sans plus d'examen la candidature à laquelle elle aurait donné lieu, et pour justifier la révocation de l'agent cessionnaire.

§ 2. — Nature juridique de la cession d'agence d'assurance.

a) *Difficultés de la question.* — Nous avons vu au début de notre étude que l'agent d'assurances, quand il jouit d'une certaine indépendance, qu'il paie lui-même le loyer de son local et les appointements de ses employés, et qu'il est rémunéré par des commissions proportionnelles à ses affaires, fait ainsi une spéculation continue et se trouve être considéré par la jurisprudence

comme un commerçant : de là à dire que l'agence d'assurances se trouve être une valeur incorporelle présentant de la similitude avec un fonds de commerce, il n'y a qu'un pas. Et si nous savons de plus qu'en fait, l'agent a augmenté la valeur de son agence par son activité pendant ses fonctions, que souvent, pour l'avoir, il a donné à son prédécesseur une somme plus ou moins élevée, il devient normal de l'en récompenser en lui reconnaissant le droit de la céder.

Mais il y a dans cette cession de l'agence d'assurances quelque chose de particulièrement épineux : tandis que dans le cas d'un fonds de commerce ordinaire, le vendeur est propriétaire absolu de son fonds et n'a au-dessus de lui aucune autorité supérieure, l'agent d'assurances est hiérarchiquement le subordonné de la compagnie qu'il représente, et on ne peut songer à lui reconnaître l'exercice d'un droit de cession non soumis à l'agrément de sa compagnie : en d'autres termes, ce qu'il possède, c'est un droit fragile, soumis à ratification : il peut présenter un successeur, mais pour qu'il y ait véritablement cession, il faut que le successeur soit agréé par la compagnie, cela est absolument nécessaire ; on ne peut forcer personne à prendre pour mandataire quelqu'un que cette personne n'a pas agréé.

Dès lors, est-ce bien de « cession » qu'il faut parler ? D'habitude on réserve le nom de cession d'un droit au fait de transmettre un droit qu'on possède d'une façon exclusive ; or ce n'est pas le cas ici.

Examinons comment la jurisprudence a réglé cette question.

Jurisprudence. — La jurisprudence (1) a reconnu la validité de la convention de cession d'agence, et sans s'étendre beaucoup

(1) Besançon, 29 décembre 1875 ; Lyon, 42 juillet 1878, rapportés dans S. 78.2.65, et la note de M. Ortlieb sous ces deux arrêts ; Cass., 6 avril 1897, S. et P. 98.1.9.

sur le caractère juridique de ce contrat, elle le considère comme une vente ; le terme de cession de clientèle, employé par la Cour de cassation dans son arrêt du 6 avril 1897, semble bien indiquer que dans la pensée de la Cour, le contrat constitue réellement une vente de la clientèle attachée au cabinet de l'agent d'assurances, que cette clientèle lui appartient, qu'il a le droit de la vendre.

Tel est également le caractère attribué au contrat par la Cour de Besançon, dans son arrêt du 29 décembre 1875, et celui que lui assigne M. Ortlieb dans la note accompagnant cet arrêt. « La clientèle, a dit M. Ortlieb, est dans l'agence un élément qui échappe à l'action de la compagnie, qui dépend surtout de l'agent ; cet élément est susceptible d'augmenter ou de diminuer suivant la capacité et l'activité du titulaire ; elle présente pour l'agent une grande analogie avec l'achalandage d'un fonds de commerce. » Les partisans de cette opinion en déduisent toutes les conséquences : en partant de ce principe que la clientèle est la propriété de l'agent, ils admettent bien que la compagnie a le droit de refuser d'agréer comme successeur de celui-ci une personne dont la situation, les mœurs ou les habitudes seraient de nature à diminuer le renom de la compagnie et sa clientèle, parce que si la clientèle n'appartient pas à la compagnie, l'agent n'en est pas moins son représentant, et personne ne peut être tenu de désigner comme son représentant quelqu'un qui nuira à ses intérêts. Mais dans ce cas, la compagnie se trouve dans une mauvaise position au point de vue de la preuve à fournir : l'agent étant par principe propriétaire de sa clientèle, et ayant par conséquent le droit de la céder, la compagnie doit, quand elle veut écarter le successeur que son agent lui présente, prouver que ce successeur ne remplit pas les qualités d'honorabilité et de capacité désirables.

Les tribunaux deviennent par là même juges de cette question en cas de contestations ; avec une telle opinion, il en serait fait

de l'autorité des compagnies, autorité pourtant si nécessaire : si ce système de la propriété des mandats d'agent d'assurances était admis, le pouvoir ne serait plus là où est la responsabilité ; les compagnies seraient frappées d'une sorte de mainmorte, et on ne leur reconnaîtrait la vie que pour payer des sinistres éclatant sur des risques acceptés par des représentants qu'elles auraient choisis sans entière liberté.

Nature juridique de ce contrat suivant notre opinion. — Le contrat de cession d'agence est bien un contrat valable, car tous les contrats sont autorisés en droit français, quand ils ne sont pas contraires aux lois ou aux bonnes mœurs (art. 6, C. civ.).

Mais ce contrat n'est pas une vente : en d'autres termes, nous ne reconnaissons pas à l'agent un droit de propriété sur la clientèle de son agence.

En droit d'abord, le portefeuille appartient à la compagnie, c'est elle qui se trouve être en relation juridique avec les clients, les assurés, et l'agent n'est que son mandataire vis-à-vis de ces derniers.

C'est la compagnie qui a ainsi sur ses polices les signatures des assurés, signatures sur le fondement desquelles elle peut exiger les primes qui composent toute la valeur de la clientèle, cette clientèle lui appartient donc par ce seul fait que les primes lui appartiennent. En fait, de plus, si l'activité de l'agent entre pour une large part dans le développement des affaires de l'agence, il se trouve rémunéré des affaires nouvelles qu'il amène à la compagnie par des commissions beaucoup plus élevées que celles qu'il touche sur les affaires provenant de son prédécesseur (1) : il se trouve donc récompensé ainsi du résultat pratique de son activité personnelle : il conviendrait donc de le rapprocher plutôt du

(1) V. 3^e partie, chapitre 1^{er} : « Droit à une rémunération », § 3, « Commission sur les affaires nouvelles ».

représentant de commerce, qui a aussi des remises proportionnelles aux affaires qu'il fait pour le compte de son patron ; or, on n'a jamais songé à reconnaître à ce dernier un droit de propriété sur sa clientèle. La raison en est que la qualité des produits et la solvabilité de la maison dont il dépend entrent beaucoup en considération chez l'acheteur. Si le produit que vendent les compagnies d'assurances n'est pas tangible, n'en reste-t-il pas moins qu'au fond des choses le crédit de la compagnie et son attitude dans le règlement des sinistres entrent pour une très grande part dans le choix qu'ont fait beaucoup d'assurés, si certains autres n'ont traité qu'en considération de l'agent.

Il nous semble donc juste, pour rester dans une équité que les faits nous commandent et aussi pour laisser aux compagnies une autorité qui leur est nécessaire, de décider que le contrat de cession d'agence d'assurance n'est pas une vente. Cette opinion nous semble rigoureusement conforme aux principes, car, selon nous, il ne peut y avoir vente, faute de droit exclusif déterminé du cédant sur la chose à transférer ; en d'autres termes, la clientèle, objet de la cession, ne lui appartient pas exclusivement, la réputation de la compagnie en est une des deux sources, conjointement avec l'activité de l'agent, et juridiquement la compagnie en est seule propriétaire, par cela même qu'elle seule est liée contractuellement avec les assurés et qu'elle peut seule exiger leurs primes qui constituent tout le résultat pratique de la valeur de l'agence.

En réalité, le contrat de cession d'agence est un contrat synallagmatique se décomposant en une obligation de faire à la charge du cédant au profit du cessionnaire, et en une obligation pour celui-ci de verser au premier une somme d'argent.

L'obligation de faire à la charge de l'agent cédant consistera pour lui à faire tout ce qui sera en son pouvoir pour faire agréer le cessionnaire par la compagnie qu'il représente ; il ne lui vend

pas la clientèle, car celle-ci ne lui appartient pas ; il prend seulement l'engagement de faire toutes les démarches nécessaires pour le faire installer à son lieu et place par la compagnie.

Certains auteurs, sans doute parce qu'un tel contrat ne rentre dans aucune catégorie connue et usuelle, ont proposé pour lui le nom de contrat innommé, par réminiscence du droit romain, où l'on appelait contrats innommés les contrats venus plus tard, après ceux qui avaient un nom spécial à chacun et indiquant des formes déterminées.

Mais M. Planiol (*Traité élémentaire de droit civil*, t. II, § 1352 *bis*, note 1 de la p. 458) fait très justement remarquer que l'expression de contrat innommé est une inexactitude en droit français ; en droit romain, on avait employé cette expression pour une raison spéciale : c'est qu'à l'origine du droit romain, un contrat ne pouvait se former sans l'emploi de formes déterminées (stipulations) ; ensuite trouvant ces modes de s'obliger trop rigides et trop restreints, les Romains les ont assouplis et élargis, en admettant par exemple que les contrats pouvaient se former *re*, et c'est à ces derniers contrats qu'ils ont réservé le nom global de contrats innommés par opposition aux contrats primitifs, dont le nom, propre à chaque contrat, évoquait des formes particulières. Mais chez nous, point n'est besoin de faire revivre cette expression de contrat innommés, puisque notre droit français a pour principe la formation des contrats par le seul consentement, et que de plus un contrat, quel qu'il soit, peut toujours se réduire à des éléments spécifiques simples qui sont en nombre défini.

On pourrait, en effet, être tenté d'utiliser dans un sens nouveau la vieille expression romaine et appeler contrat innommé un contrat qui, même réduit en ses éléments spécifiques, ne se rapprocherait d'aucune catégorie connue, mais M. Planiol a fort bien démontré dans son *Traité de droit civil* (t. II, n° 1352 *bis*) que les éléments spécifiques qui peuvent composer un contrat

sont en nombre défini, et qu'on peut toujours rapprocher un contrat, si nouveau qu'il soit, d'une catégorie connue en analysant les éléments qui le composent. Or, dans notre cas, le contrat est un contrat synallagmatique ayant pour objet une obligation de faire, moyennant une somme d'argent, à payer par le créancier de l'obligation de faire.

§ 3. — Quels sont, dans les rapports du cédant et du cessionnaire, les effets du contrat intervenu ?

Comme nous venons de le voir en étudiant la nature juridique du contrat qui nous occupe, il ne confère au cessionnaire qu'un droit personnel, que le droit d'exiger du cédant l'accomplissement de l'obligation qu'il a contractée à son égard, cette obligation consistant à faire toutes les démarches nécessaires pour faire nommer le cessionnaire à sa place par la compagnie.

Ce contrat est donc très aléatoire pour le cessionnaire, aussi est-il soumis le plus souvent, en ce qui concerne l'obligation du cessionnaire de verser son prix, à une condition suspensive ou résolutoire, tantôt expressément stipulée, tantôt tacite, et dont alors on peut trouver la preuve en examinant le contrat intervenu ; cette condition, suspensive ou résolutoire, est la suivante : le cessionnaire n'aura pas l'obligation de payer son prix, si la compagnie ne le nomme pas à la place du cédant qui l'a présenté, et s'il a payé ce prix au préalable, il pourra le répéter.

Cependant, il faut bien remarquer que si les parties ont entendu conclure un contrat définitif avant d'avoir obtenu la ratification de la compagnie, c'est-à-dire si le cédant ne s'est obligé qu'à des démarches, et s'il a entendu, en contractant, garder pour lui la somme stipulée, quel que soit le résultat de ses démarches, et que son cocontractant ait accepté une telle clause, il est bien certain que ce contrat aléatoire en fait, sinon en droit, est valable.

En effet, même s'il n'était pas nommé par la compagnie, le successeur ne pourrait pas répéter le prix stipulé, comme ayant été donné sans cause, puisque ce prix représenterait la rémunération des démarches de l'agent cédant.

Nous ne pensons même pas qu'il puisse être réduit par les tribunaux comme exagéré eu égard aux dites démarches : en effet, le droit français ne fait pas de la lésion une cause générale de rescision des conventions, il l'admet seulement pour certaines personnes qui sont les mineurs, et pour certains contrats qui sont le partage et la vente d'immeubles ; hors ces cas spéciaux, les tribunaux n'ont point pouvoir pour modifier les prix stipulés dans un contrat pour cause de lésion.

Mais dans un cas cependant, le cessionnaire imprudent, qui n'aurait pas pris la précaution de stipuler qu'il ne devrait son prix qu'en cas de ratification de la cession par la compagnie, ne serait pas désarmé contre son co-contractant, c'est lorsqu'il pourrait prouver que celui-ci n'a exécuté son obligation que négligemment et avec beaucoup de retard : si le cédant qui s'est obligé à le faire agréer par la compagnie ne s'en occupe pas, il pourra être condamné à des dommages-intérêts moratoires après mise en demeure en vertu de l'article 1147 du Code civil, au profit de son cessionnaire, si, bien entendu, personne n'a été encore choisi par la compagnie à la place qui a fait l'objet de la cession : on pourrait même dans ce cas lui appliquer (en vertu de l'art. 1036 C. proc. civ.) le système des astreintes pour avoir raison de sa mauvaise volonté.

Mais si une personne autre que le cessionnaire a été choisie par la compagnie pour gérer l'agence du cédant, celui-ci ne peut plus exécuter son obligation, ou s'il l'a déjà exécutée, mais sans empressement et sans soin, il n'a qu'à s'en prendre à lui-même de sa faute, et le cessionnaire non agréé a droit à des dommages-intérêts compensatoires, sans avoir dans ce cas besoin de mettre le cédant en demeure préalable (art. 1146, *in fine*, C. civ.).

Nous voyons donc que dans ce cas, l'agent cédant peut être condamné à des dommages-intérêts, non seulement s'il n'a pas exécuté du tout son obligation, mais même s'il ne l'a pas exécutée quand et comme il devait le faire.

Cependant, d'une manière générale, les parties stipulent que le contrat sera fait sous condition résolutoire : si la compagnie ne ratifie pas la cession intervenue, les obligations réciproques des deux parties s'éteindront et le prix de la cession devra être restitué, s'il a déjà été payé.

En principe, cette ratification de la cession par la compagnie sera complète, c'est-à-dire que le successeur se trouvera substitué par rapport à cette dernière, à la place de l'agent cédant, et sera vis-à-vis d'elle dans les mêmes conditions que son prédécesseur : en un mot, les conditions auxquelles travaillait le cédant seront les mêmes pour son successeur.

Mais la compagnie, tout en agréant le successeur, peut diminuer la situation sur laquelle il comptait, et en considération de laquelle il avait payé son prix ; le successeur aura alors envie de se plaindre et de demander la réduction du prix de cession à l'agent cédant.

Remarquons tout d'abord qu'il ne le pourra pas, si la compagnie a réduit son bénéfice postérieurement à son entrée en charge : en effet, l'agent sortant, en cédant son agence, cède celle-ci sans en changer la nature, le droit conféré à son successeur est pareil à celui qu'il avait lui-même ; son successeur reste le subordonné de la compagnie, qui l'a sous son autorité et peut dans la suite modifier sa situation comme elle l'entend (1). Il a cédé son agence

(1) Dans les contrats d'investiture passés entre les compagnies et leurs agents lors de l'entrée de ceux-ci en charge, les compagnies insèrent une clause d'après laquelle elles se réservent le droit, en cours de contrat, de restreindre les attributions ou l'étendue de la circonscription de l'agent toutes les fois que la mesure leur paraîtra nécessaire, sans que

à sa valeur actuelle, avec tous les aléas qu'elle comporte, et pour que son cessionnaire puisse lui demander une diminution de prix, par suite de modifications intervenues, il faut que ces modifications opérées par la compagnie soient contemporaines de la cession, autrement dit que la compagnie diminue la valeur de l'agence pour le successeur dès son entrée en charge : alors ces conditions nouvelles diminuent la valeur de l'agence, et comme elles sont concomitantes à la ratification donnée par la compagnie à la cession, elles viennent pour ainsi dire rendre cette ratification incomplète.

Si l'on se rappelle que les parties stipulent en général que l'opération sera réputée non avenue en cas de non ratification, il y aura lieu de rechercher si ces modifications sont si importantes qu'elles équivalent presque à une absence de ratification, auquel cas l'opération sera réputée non avenue.

Si, au contraire, ces modifications sont de peu d'importance, si elles ne diminuent presque pas la valeur de l'agence, on n'en tiendra pas compte.

Obligations de l'agent cédant.

1^o L'agent cédant a comme obligation essentielle de faire tous ses efforts pour faire agréer son cessionnaire comme successeur par la compagnie : s'il n'exécute pas ou s'il exécute mal cette obligation, il est passible de dommages-intérêts au profit de son cocontractant, au cas où sa faute a abouti à un dommage préjudiciable à celui-ci, c'est-à-dire lorsque la compagnie ne l'a pas choisi comme successeur : nous ne revenons pas sur cette question que nous avons traitée dans le paragraphe précédent à propos de la ratification. L'agent cédant doit de plus s'abstenir de

ces mesures puissent donner à l'agent le droit de réclamer une indemnité quelconque.

dol, de manœuvres frauduleuses, dans l'exposé qu'il fait à son futur successeur de la situation de l'agence ; il ne doit pas, dans le temps qui précède la cession, conclure avec des personnes insolubles des polices qui par les traces qu'elles laisseraient dans ses écritures augmenteraient fictivement le chiffre de ses bénéfices annuels, et conduiraient l'acquéreur éventuel à offrir un prix plus élevé qu'il ne le ferait s'il voyait la réalité des choses.

De plus, il devra s'abstenir de conserver un silence dolosif très coupable qui consisterait à ne pas avertir son successeur éventuel du fait suivant : les compagnies donnent à leurs agents des commissions avantageuses sur les affaires qu'ils ont amenées eux-mêmes à la compagnie, mais sur les affaires provenant de leurs prédécesseurs, elles leur versent une commission très réduite, dite commission d'encaissement. Dès lors, le successeur éventuel doit y regarder de très près s'il ne veut pas se faire d'illusion sur les bénéfices à espérer dans les premiers moments de sa propre gestion. En effet, par suite de cette règle, les affaires qui rémunéraient bien son prédécesseur deviendront pour lui d'un rendement médiocre, parce qu'elles ne proviennent pas de sa propre gestion, mais d'une gestion antérieure ; il n'aura droit sur elles qu'à une commission réduite, dite d'encaissement, et s'il ne fait qu'entretenir les contrats antérieurs à son arrivée dans l'agence, tout en faisant les mêmes affaires que son prédécesseur, il verra ses bénéfices diminuer sensiblement ; il y a là une sorte de vice caché de la cession, et si l'hypothèse n'est pas assimilable à la vente, il nous semble qu'un contrat dans lequel l'agent cédant se serait tu sur ce point pourrait être attaqué pour silence dolosif de sa part.

Aux termes de l'article 1116 du Code civil : « Le dol est une cause de nullité de la convention, lorsque les manœuvres pratiquées par l'une des parties sont telles qu'il est évident que sans ces manœuvres, l'autre partie n'aurait pas contracté. » Il faut

donc que le dol ait été la cause déterminante du contrat pour permettre au cessionnaire de demander l'annulation de la convention. C'est là une pure question de fait, que les tribunaux et cours d'appels apprécient souverainement (1). Dans le cas dont nous nous occupons, il y aura lieu de rechercher de combien le dol du cédant a majoré les bénéfices annuels par rapport à la réalité des choses, aux yeux du cessionnaire, et de voir si ce dernier aurait contracté en connaissant les bénéfices réels ; s'il avait contracté malgré tout en sachant la vérité, il n'y aura pas lieu d'annuler le contrat, mais d'accorder au cessionnaire une indemnité, sous forme de réduction ou de restitution partielle du prix. Si au contraire le dol était un *dolus dans causam contractui*, c'est-à-dire au cas où le cessionnaire n'aurait pas traité s'il avait connu les bénéfices réels de l'agence, il peut diriger contre le cédant une demande en nullité du contrat qui sera alors recevable (2).

2° Quoique la cession d'une agence d'assurances ne soit pas assimilable à la vente d'un fonds de commerce, nous déciderons cependant que l'agent cédant ne peut pas, après avoir transmis son agence, représenter une autre compagnie pour le même risque dans la même zone territoriale, cela parce qu'en droit français tous les contrats sont de bonne foi, et que suivant l'article 1135 du Code civil, ils obligent non seulement à ce qui y est exprimé, mais à toutes les suites que l'équité, l'usage et la loi donnent à la convention d'après sa nature.

Ordinairement, cette clause sera insérée expressément dans le

(1) Cass., 13 janvier 1885, S. 85.1.302.

(2) La jurisprudence, dans le cas d'indication de bénéfices supérieurs aux bénéfices réels, fait application de la théorie de l'enrichissement sans cause et admet qu'une partie du prix a été donnée sans cause, comme correspondant à des bénéfices inexistant, et qu'elle doit par suite être restituée. — Lyon, 21 mai 1897, D. 03.2.148 ; Caen, 10 août 1854, *J. des Ass.*, 1859, p. 125.

contrat de cession, mais à défaut de clause formelle à ce sujet, nous pensons encore que cette faculté de représenter une autre compagnie pour le même risque dans le même pays sera interdite à l'agent cédant, pour les deux raisons sus-indiquées ; d'abord, en agissant contre cette clause, notre agent nous semblerait manquer à la bonne foi ; de plus à l'équité, car il retirerait à son cessionnaire tout ce qu'il avait pu lui céder, à savoir, la valeur que représentaient les relations qu'il avait avec la clientèle, et le prix de ce dernier aurait alors été versé sans cause : il lui resterait bien l'avantage que lui donne le crédit de la compagnie dans laquelle il vient d'entrer, mais cet avantage, le premier agent n'a pas pu le lui céder, car il ne lui appartenait nullement.

Obligation de l'agent cessionnaire.

L'agent cessionnaire a comme unique obligation en vertu du contrat conclu avec son prédécesseur, l'agent cédant, de payer son prix selon les stipulations du contrat.

En principe, ce prix n'est dû par le cessionnaire que s'il est agréé par la compagnie à laquelle le cédant l'a présenté. Mais cependant si les parties ont entendu se lier définitivement avant la ratification de la compagnie, si l'agent sortant a simplement promis à son cessionnaire de le présenter comme son successeur, et s'il a entendu garder pour lui la somme stipulée, quel que soit le résultat de cette présentation, nous avons vu que ce contrat est valable et que le prix restera acquis ou dû au cédant, même si la compagnie venait à ne pas agréer le cessionnaire ; celui-ci ne pourrait pas se faire restituer le prix comme ayant été versé sans cause, car le prix correspond aux démarches du cédant, il ne pourrait pas non plus le faire réduire par les tribunaux comme exagéré, eu égard aux dites démarches, car la lésion, sauf certains cas exceptionnels, n'est pas admise en droit français comme cause de rescision des contrats.

Le cessionnaire n'aura de recours dans ce cas que lorsqu'il pourra prouver que son échec provient de l'absence des démarches promises par le cédant, ou de négligences commises dans ces démarches ; auquel cas il aura droit à des dommages-intérêts, basés sur ce fait que la convention a été totalement ou partiellement inexécutée (art. 1149 et 1150, C. civ.).

Mais en règle générale, on peut dire que le cessionnaire aura eu la prudence de ne s'engager à payer le prix qu'au cas où la ratification à faire par la compagnie suivra le contrat passé entre les parties.

Si la compagnie, tout en agréant le candidat, réduit la valeur de l'agence à son entrée en charge, il y a lieu d'examiner quelle est l'importance de cette réduction ; si elle est très importante, cela équivaut à une absence de ratification, et ce manque de ratification est la condition résolutoire qui détruit rétroactivement le contrat passé entre le cédant et le cessionnaire, et ouvre à celui-ci le droit de demander la restitution du prix s'il a été déjà payé. Si au contraire le prix ne doit être payé qu'après ratification, le contrat est soumis à une condition suspensive : le fait de la ratification, et si elle ne se réalise pas, c'est-à-dire si la compagnie n'a agréé pas le cessionnaire, le contrat est réputé n'avoir jamais été fait, le cessionnaire n'a donc pas à payer son prix.

Si, au contraire, la réduction que la compagnie fait subir à la valeur de l'agence au moment de l'entrée en charge du cessionnaire est de peu d'importance, le contrat subsistera, et le cessionnaire devra payer le prix promis.

Mais il peut se présenter pratiquement une autre question :

La compagnie peut ratifier sur le moment le contrat passé entre son agent et le successeur de ce dernier, et ensuite retirer à celui-ci le mandat qu'elle lui avait conféré : pourra-t-il dans ce cas se faire rembourser le prix stipulé ?

Dans le cas où le cessionnaire aura été en fonctions pendant un certain espace de temps, quelle qu'ait été la durée de celui-ci, nous répondrons sans hésitation que non : admettre le contraire serait méconnaître la nature du droit qu'on lui a transmis ; en effet, la fonction d'agent d'assurances n'est pas une propriété comme un office ministériel, l'agent agréé passe, dès qu'il entre en fonctions, sous l'autorité de la compagnie qu'il représente, et à partir de ce moment-là, il a tous les avantages, mais aussi tous les aléas de sa situation, et parmi ces derniers se trouve le risque de révocation ; il le savait en entrant en charge et il a accepté la fonction telle qu'elle était, avec tous les risques qu'elle comportait.

Nous pouvons citer à l'appui de notre opinion un arrêt de la Cour d'appel de Caen du 25 octobre 1897 (1) (réformant un jugement du tribunal d'Argentan du 31 mars précédent) qui décide que lorsqu'un agent a transmis son titre et sa fonction à un autre agent, il l'a transmis tel quel, et que l'autre n'est nullement fondé à réclamer une diminution du prix, sous prétexte qu'il avait cru acquérir une sorte d'office qui devait devenir sa propriété. Or, se fondant sur la jurisprudence qui décide que les compagnies sont libres d'agréer ou de refuser les personnes présentées par leurs agents, le cessionnaire prétendait que le prix stipulé l'avait été sans cause, en tant qu'il représentait la valeur du titre cédé, et par suite demandait une diminution du prix ; mais la Cour repoussa sa prétention.

On voit par là que lorsqu'un agent transmet son titre à une autre personne il le transmet tel quel, avec les risques de révocation qui le menaçaient lui-même, et que son successeur est censé avoir accepté ses risques.

Cependant, dans un cas comme celui que la Cour a eu à juger,

(1) Rapporté dans S. 98.2.82.

il y aurait moyen pour le cessionnaire de faire annuler la convention, si le cédant employait des manœuvres dolosives pour faire croire à son cocontractant que l'agence d'assurances est une sorte d'office et si cette croyance, dans l'esprit de ce dernier, avait été l'élément principal qui l'ait déterminé à contracter, il y aurait là véritablement le *dolus dans causam contractui* dont parle l'article 1116 du Code civil.

De plus, un tel contrat pourrait être annulé pour erreur sur la qualité substantielle de la chose qui en a fait l'objet (art. 1110, al. 1^{er}) : on considère comme substantielle la qualité que la partie a eue principalement en vue lorsqu'elle a donné son consentement. La question de savoir si une qualité est substantielle est une question de fait, et ne peut se résoudre que par l'examen des espèces variant à l'infini.

Ainsi on considère en jurisprudence, comme nulle pour erreur sur la substance la vente de titres amortis, quand l'acheteur désirait surtout faire un placement durable et ignorait que les titres qu'on lui vendait étaient déjà appelés au remboursement par le tirage au sort (1). Dans le cas qui nous occupe, il nous semble qu'on pourrait fort bien considérer comme erreur sur la substance, le fait chez le cessionnaire d'une agence d'assurance de croire qu'il acquiert un titre solide, une sorte d'office, et d'ignorer absolument qu'il peut être révoqué à tout moment, quand il a eu avant tout le désir d'avoir une position très sûre et très stable.

L'hypothèse la plus délicate sur ce sujet serait celle où la compagnie, après avoir ratifié le contrat intervenu entre le cédant et le cessionnaire, c'est-à-dire après avoir agréé celui-ci comme son agent à la place du premier, reviendrait ensuite sur sa décision et révoquerait sa ratification avant que le nouveau titulaire ne soit entré en fonctions.

(1) Paris, 19 juillet 1890, D. 92.2.237, S. 91.3.81.

Il ne faut pas se méprendre sur le caractère de la ratification donnée par la compagnie à l'acte passé entre le cédant et le cessionnaire ; cette ratification n'est pas un acte juridique ordinaire, ne permettant pas à la compagnie de revenir sur lui quand il est accompli ; c'est un acte d'autorité, et ce caractère fait que la compagnie peut le révoquer, et retirer le mandat qu'elle a conféré au nouvel agent, avant que celui-ci n'ait commencé à l'exercer, et cela permet de répondre à notre question.

Puisque c'est un acte d'autorité, on voit que dès que le cessionnaire a été agréé par la compagnie, il est sous son autorité, sous sa dépendance, tout au moins au point de vue de l'entière liberté qu'a eue celle-ci de lui conférer son mandat, et celle qu'elle possède de le lui retirer, dès lors il ne nous semble pas qu'il y ait lieu de distinguer entre le cas où l'agent a été en fonctions avant la révocation de la ratification, et celui où il ne l'a pas été ; dès que la compagnie a ratifié la cession, l'agent cessionnaire se trouve sous son autorité, et par suite soumis à tous les risques que comporte cette autorité sous laquelle il est placé.

§ 4. — Droits et obligations de la compagnie au moment où son agent lui demande d'agréer un successeur.

Il était tellement entré, surtout autrefois, dans l'usage de beaucoup de compagnies de permettre expressément ou en pratique à leurs agents de présenter un successeur, que la plupart des compagnies fonctionnant actuellement ont pris la précaution de régler cette question dans le contrat qu'elles passent avec leur agent à l'entrée de celui-ci en charge. La compagnie, prévoyant ainsi le jour où l'agent voudra se retirer, détermine de suite les droits qu'il aura alors, pour éviter toute discussion avec lui sur ce sujet, soit qu'elle veuille réglementer les conditions auxquelles sera soumis dans son exercice ce droit de l'agent, tout en étant

autorisé par elle, soit que ne voulant pas lui accorder ce droit, elle désire éviter que son agent ne puisse invoquer les précédents historiques ou d'usage en cas de silence du contrat à ce sujet.

Les compagnies peuvent se classer en trois groupes, d'après leur attitude à cet égard :

1^o Celles qui déniaient expressément dans leurs contrats avec les agents, ou dans les règlements généraux qu'elles leur ont communiqués à leur entrée en charge, le droit pour ceux-ci de présenter un successeur ;

2^o Celles qui, dans les mêmes actes, permettent cette présentation moyennant certaines conditions.

3^o Celles qui, tout en se taisant sur ce point dans les contrats passés avec leurs agents, prennent souvent en considération les présentations faites par ceux-ci au moment de leur retraite.

Premier groupe. — Supposons que dans les contrats conclus avec ses agents ou dans les règlements généraux qu'elle leur a communiqués à leur entrée en charge, la compagnie dénie d'une manière formelle à ses agents le droit de présenter un successeur.

Cela aura peut-être l'inconvénient de restreindre son choix au sujet de son personnel par rapport à celui de compagnies plus généreuses qu'elle, mais avec une jurisprudence que nous verrons plus loin, et qui est nouvelle, cette clause est très prudente, car elle fait échapper la compagnie ayant eu soin de l'insérer à l'application de la théorie de « l'abus du droit ».

En effet, du moment que l'agent dès son entrée en charge a été prévenu qu'il n'aurait jamais le droit de présenter un successeur, il ne devait pas compter sur la valeur marchande de son agence ; la compagnie, en nommant un nouveau titulaire qui est uniquement de son choix à elle, ne cause aucun préjudice à l'agent qui se retire, puisque tel était sur ce point le résultat de leurs conventions à l'entrée de ce dernier en fonctions. Sa compagnie a

conservé dans ce cas sa liberté absolue, et ne commet aucun abus de son droit en refusant d'agréer le successeur qu'un de ses agents lui présenterait au mépris de leurs conventions passées.

Deuxième groupe. — C'est celui des compagnies qui autorisent expressément l'agent qui veut se retirer à présenter un successeur.

Il convient tout d'abord de remarquer que dans les compagnies de ce groupe, la clause du contrat qui règle cette question peut se présenter sous deux aspects différents.

D'abord, on peut concevoir une clause donnant à l'agent d'une façon formelle le droit de présenter son successeur, et soumettant ce droit à des conditions spéciales d'honorabilité et de capacité du titulaire. Il est évident que dans cette hypothèse, s'il s'élève une contestation entre une compagnie et son agent au sujet d'un successeur présenté par ce dernier, que la compagnie ne veut pas agréer, la charge de la preuve que le candidat présenté ne remplit pas les conditions désirables incombera à la compagnie ; en effet, celle-ci a concédé à son agent *un droit* formel de présentation, il peut donc l'exercer, sauf les cas où il l'exercerait sans remplir les conditions auxquelles ce droit est soumis ; la compagnie doit agréer le candidat présenté ou prouver qu'il ne remplit pas les dites conditions, car un cocontractant qui refuse de s'exécuter doit toujours prouver le fait qui le décharge de son obligation : les tribunaux juges de cette question sont par là même juges du point de savoir si, dans une espèce de ce genre, le candidat présenté par l'agent qui se retire satisfait aux conditions visées par la compagnie, et l'on aperçoit tout le danger d'un tel système ; l'autorité des compagnies passerait aux tribunaux sur ce point, et serait par là même ébranlée : aussi cette clause est-elle peu répandue en pratique.

Et nous arrivons ainsi au deuxième aspect sous lequel peut

se rencontrer la clause autorisant l'agent à présenter un successeur. La compagnie autorise l'agent à présenter un successeur, mais entend garder entière liberté d'appréciation en face du candidat que son agent lui propose. Certes, cette clause ne va pas laisser les compagnies désarmées : elles auront dans ce cas beaucoup plus de facilités pour écarter un successeur qui n'est pas à leur convenance que l'Etat lorsqu'il nomme un officier ministériel sur la présentation de son prédécesseur : lorsque le candidat présenté pour un office est honorable et qu'il a les titres exigés, l'Etat est sinon en droit, du moins en fait presque forcé de l'agréer, mais que dire pour les compagnies ? Ici la question change d'aspect : pour un officier public, l'Etat se trouve intéressé surtout à ce qu'il ne commette pas de faute contre l'honneur, et se borne à exiger de lui des conditions de capacité abstraites : l'officier public ayant le monopole d'accomplir certains actes pour les particuliers, il faut que ceux-ci, en allant le trouver, aient toute confiance en son honnêteté, mais l'Etat n'a nullement à se préoccuper du plus ou moins d'activité d'un officier ministériel, parce qu'il n'a aucun intérêt à ce que celui-ci fasse plus ou moins d'affaires ; de plus il ne faut pas oublier que le droit de présentation, en matière d'offices ministériels, est la propriété de l'officier démissionnaire ; aussi toutes ces raisons font-elles que l'Etat doit restreindre son contrôle sur le droit de présentation au minimum nécessaire.

Pour les compagnies d'assurances, la question est tout autre ; elles n'ont entendu accorder à leurs agents qu'un droit beaucoup moins solide, et du reste cela se conçoit : en effet, une entreprise ne peut marcher que par l'honorabilité et l'activité de tous ses membres ; or dans notre espèce, quel sera le meilleur juge du point de savoir si un candidat remplit les qualités nécessaires pour être un bon agent ? Sera-ce le titulaire actuel, qui s'en allant et ne subissant pas les conséquences d'un mauvais choix, pré-

sentera le candidat qui lui donnera le plus gros prix, et non pas le plus capable ? Non certes, ce sera la compagnie qui, subissant les conséquences de ce choix, aura le plus grand intérêt, dans une matière aussi délicate que l'assurance, à prendre un collaborateur plein de prudence et d'activité.

La jurisprudence, consciente de la nécessité de la discipline dans les compagnies d'assurances, a eu la sagesse de décider que celles-ci restent toujours libres du choix de leurs mandataires (1), et par conséquent libres de prendre vis-à-vis du candidat présenté par leur agent la solution qui leur convient.

En matière de louage, elle fait une interprétation analogue pour le cas où un bail décide que le preneur ne pourra sous-louer qu'à une personne agréée par le propriétaire : les tribunaux admettent que dans ce cas le bailleur a le droit de refuser systématiquement son agrément aux présentations faites par le preneur (2).

En somme, les compagnies de ce second groupe ont pris uniquement, vis-à-vis de leur agent, l'obligation d'examiner la candidature qu'il leur propose, mais restent complètement libres de tirer de cet examen la décision qui leur convient.

Cependant la jurisprudence apporte à cette liberté des compagnies une restriction que nous devons indiquer : si la compagnie, complètement libre en principe d'agréer ou d'écarter le candidat présenté par son agent démissionnaire, a écarté le candidat uniquement dans la préoccupation de nuire à son agent, uniquement dans l'intention malveillante de le priver du bénéfice qu'il aurait retiré d'une présentation ratifiée, elle peut être condamnée à des dommages-intérêts, en vertu de la théorie moderne et bien connue de « l'abus du droit ».

On a, en principe, la liberté d'user de son droit d'une manière

(1) Cass., 6 avril 1897, S. et P. 98.1.9.

(2) D. 88.2.182 rapportant un arrêt de Nancy du 11 juin 1887.

complète, mais si, sans aucun intérêt pour soi, on exerce son droit uniquement dans une intention malveillante pour autrui, on commet ce qu'en droit administratif on appelle un détournement de pouvoirs, on s'en sert dans un but immoral qui n'est pas celui pour lequel le législateur l'a donné. On voit dès lors l'application de cette théorie juridique à notre question. La compagnie a le droit de ratifier ou de ne pas ratifier l'acte intervenu entre l'agent démissionnaire et le candidat qu'on lui présente, elle a une liberté entière à ce sujet, mais avec une restriction qui est, si nous osons dire, d'ordre moral : il ne faut pas qu'elle se serve de cette liberté uniquement dans le but de nuire à son agent ; si dans les circonstances qui ont accompagné son refus d'agréer le successeur de son agent, on peut trouver des preuves que ce refus a été fait uniquement dans une intention malveillante à l'égard de l'agent démissionnaire, celui-ci pourra réclamer des dommages-intérêts, en réparation du préjudice qui lui a été causé (1).

Quant à nous, sans réprouver la solution donnée à cette question par la jurisprudence, nous la légitimerons en la circonstance par un autre motif. M. Planiol (2) a fort bien démontré que la théorie de l'abus du droit repose sur un langage insuffisamment étudié, cette formule, cette adjonction de deux mots qui hurlent ensemble est une logomachie, car si on use de son droit, on fait un acte licite, et quand l'acte est illicite, c'est qu'on agit sans droit. Cette théorie de l'abus du droit semble avoir été émise par des auteurs qui paraissent avoir méconnu ce grand principe que tout est relatif dans le monde et qu'il n'y a rien d'absolu, tout au moins ici-bas : les droits sont soumis à ce principe et sont presque toujours limités dans leur étendue et soumis pour leur exercice à des conditions diverses.

(1) C'est ce qui résulte à *contrario* d'un arrêt de la Chambre des requêtes du 6 avril 1897, *J. des Ass.*, 1897, p. 185.

(2) T. II, p. 286, § 871.

Or, ces auteurs partant de ce principe, absolu pour eux, que du moment qu'on exerce un droit, on ne peut encourir aucune responsabilité, et visant surtout à réparer la faiblesse que présente ce principe au point de vue moral à leurs yeux, ont émis la théorie de l'abus du droit, parce qu'il leur semblait immoral de tolérer les actes faits uniquement dans l'intention de nuire à autrui, par pure idée malveillante ; le droit ouvre ainsi une large porte à la morale, et l'idée est généreuse, mais en droit positif actuel, elle nous semble inexacte : rien n'empêche, par exemple, un homme très riche qui en veut à un petit commerçant de venir s'établir à côté de lui et de vendre des produits à perte jusqu'à ce qu'il ait coulé celui pour lequel il a conçu de l'inimitié ; tous les hommes passent leur vie à se nuire les uns aux autres, et s'il fallait réprimer tous leurs actes faits dans l'unique esprit de nuire à autrui, les tribunaux seraient peut-être bien surchargés ; bien qu'il n'y ait rien dans notre conscience qui soit choqué par cette théorie de l'abus du droit, qui ne constitue rien moins qu'une adjonction partielle de la morale aux textes positifs de notre droit actuel, elle aurait peut-être besoin d'être examinée de très près, en s'assurant bien que cette confusion partielle du droit et de la morale ne peut présenter aucun danger.

Dans notre espèce, nous ne nous servirons donc pas de cette théorie, puisque nous n'en partageons pas le point de vue ; nous choisirons un terrain qui nous semble plus solide et partant, nous plaît mieux.

Si la compagnie dont nous nous occupons est libre de prendre vis-à-vis du candidat présenté par son agent la solution qui résulte de l'examen qu'elle a fait de ses capacités, elle a pris néanmoins l'engagement, vis-à-vis de son agent, à l'entrée de celui-ci en charge, d'examiner la candidature du successeur qu'il lui présenterait quand il se retirerait ; cet engagement est obligatoire, c'est une partie d'un contrat, et l'on sait qu'en droit français tous les

contrats sont et doivent être exécutés de bonne foi ; si donc la compagnie n'a pas fait un examen sincère des capacités du successeur éventuel que son agent lui propose, ou si ayant fait cet examen, elle écarte de mauvaise foi ce candidat, elle est, selon nous, passible de dommages-intérêts au profit de son agent démissionnaire : dans le premier cas, pour inexécution de l'obligation qu'elle avait contractée vis-à-vis de lui d'examiner le candidat qu'il lui proposerait à sa sortie de charge, et dans le second cas, pour exécution faite de mauvaise foi. La charge de la preuve de cette mauvaise foi incombera à l'agent demandeur, et de cette façon on évitera l'ingérence des tribunaux dans la question de savoir si oui ou non le candidat présenté possède les conditions requises pour être un bon agent, question que, selon nous, les compagnies doivent trancher en toute liberté.

En effet, dans notre hypothèse, les tribunaux n'auront pas à refaire l'examen des capacités du candidat proposé, pour décider si oui ou non il possède les qualités propres à un bon agent, et si en conséquence l'examen préalable de la compagnie sur ce point a été sincère ou non : le rôle des juges se bornera uniquement à apprécier les preuves de la mauvaise foi de la compagnie que lui apportera l'agent demandeur, et à décider si oui ou non, il y a eu mauvaise foi, et selon nous, l'agent demandeur devra dans cette hypothèse apporter des preuves directes de la mauvaise foi de la compagnie à son égard, et non pas de simples indices, à moins qu'ils soient tout à fait caractéristiques.

Les compagnies de ce second groupe, en présence de la clause que nous venons d'analyser, restent donc libres du choix de leurs mandataires malgré le candidat présenté, mais elles doivent, dans la décision qu'elles prennent, s'abstenir de mauvaise foi.

Troisième groupe. — Ce sont les compagnies qui se taisent, soit dans leurs instructions générales, soit dans les contrats passés

avec leurs agents, sur le droit de ceux-ci au sujet de la présentation de leur successeur, mais qui, en fait, prennent souvent les présentations en considération.

Les compagnies de ce groupe conservent, selon nous, leur liberté pleine et entière et ne devraient jamais être condamnées à des dommages-intérêts quand elles refusent d'agréer un candidat présenté par un de leurs agents.

Ces derniers, en effet, n'ont pas dû compter sur la valeur du droit de présentation quand ils sont entrés dans la compagnie, celle-ci ne leur cause donc pas de préjudice en n'agréant pas le candidat présenté par eux.

Cependant on a voulu appliquer aussi à cette hypothèse la théorie de l'abus du droit : la compagnie serait condamnée à des dommages-intérêts au profit de l'agent si elle avait agi par pure malveillance.

Cette application de cette théorie ne nous paraît pas heureuse et pour la raison suivante : la clientèle est la propriété de la compagnie, cela est certain juridiquement, puisque cette clientèle n'a de valeur que par les primes, et qu'on ne peut exiger ces dernières qu'en vertu des polices signées entre cette clientèle et les compagnies propriétaires des dites polices. Donc, en partant de ce principe que la compagnie est propriétaire de la clientèle d'une part, et en constatant d'autre part que les compagnies de notre groupe n'ont conféré à l'agent aucun droit de présentation, nous estimons que la compagnie peut dans ce cas refuser d'agréer le candidat présenté par son agent, même par pure intention malveillante à son égard, sans que ce droit ainsi exercé puisse donner lieu contre elle à l'application de la théorie de l'abus du droit. Il est à remarquer, en effet, que dans les applications pratiques (1) que la jurisprudence a faites de cette théorie, il y a

(1) Citées par M. PLANIOL, t. II, § 872.

toujours, en face du droit abusivement exercé par celui qui est condamné à des dommages-intérêts, un droit légitime d'une autre personne qui a souffert de cet abus ; or, dans notre hypothèse, rien de semblable, les compagnies n'ont donné à leurs agents, au moment de leur entrée en charge, aucun droit sur la clientèle, elles restent donc libres de disposer de celle-ci comme elles l'entendent, sans restriction aucune.

Et du fait qu'elles ne se sont pas engagées à examiner les candidatures proposées par leurs agents démissionnaires, on ne pourrait pas non plus les condamner pour mauvaise foi, quand elles refusent d'agréer un candidat présenté, parce que la mauvaise foi n'engage la responsabilité de son auteur, en principe, que dans les contrats, et que dans notre hypothèse il n'y a pas de contrat sur cette question.

Pour nous résumer, nous pouvons dire que c'est par une disposition expresse de ses règlements, conférant à ses agents le droit de présenter un successeur, qu'une compagnie se trouve obligée d'examiner la candidature proposée, et cela avec la bonne foi exigée en droit français dans l'exécution des obligations.

Cependant, en présence de l'arrêt précité de la Chambre des requêtes du 6 avril 1897, il devient prudent pour les compagnies de dénier formellement dans leurs contrats passés avec leurs agents, lors de l'entrée de ceux-ci en charge, le droit pour eux de présenter un successeur à l'agrément de leur compagnie au moment de leur départ.

En effet, il semble bien résulter de la lecture de l'arrêt que dans la pensée de la Cour de cassation, il y a « abus du droit » et par suite droit à des dommages-intérêts, toutes les fois qu'une compagnie écarte le successeur présenté par son agent, uniquement dans l'intention de nuire à ce dernier, à moins qu'elle n'ait dénié à son agent d'une façon formelle le droit de présenter un successeur : donc, dans notre question, les compagnies de notre

deuxième et de notre troisième groupes risqueraient, si comme on peut le croire, cette jurisprudence se continue, de se voir condamner à des dommages-intérêts si l'agent démissionnaire, dont elles n'ont pas agréé le candidat, établissait que la compagnie a agi, cela faisant, uniquement dans le but de lui nuire, de le priver du bénéfice qu'il aurait retiré de la cession.

Nous ne partageons pas le point de vue de cette jurisprudence, d'abord parce que nous n'adoptons pas l'opinion des auteurs du principe sur lequel elle est fondée ; nous estimons que la compagnie, hormis le cas où elle s'est engagée à examiner la candidature du successeur présenté par son agent, et où elle se trouve alors tenue d'accomplir cette obligation de bonne foi, est dans toute autre hypothèse complètement libre, sans restriction aucune, d'agréer ou d'écarter le candidat présenté par son agent démissionnaire ; dans ces autres cas, en effet, la compagnie n'a fait à l'agent, quand elle l'a nommé, aucune promesse au sujet du droit qu'il aurait ou non de céder son agence ; elle ne lui cause aucune déception fondée en refusant d'agréer son candidat, et l'application de la théorie de l'abus du droit ne peut pas, selon nous, lui être faite dans cette hypothèse parce que, comme nous l'avons indiqué, pour qu'il y ait abus du droit, il faut qu'il y ait un préjudice causé au droit d'autrui.

CHAPITRE III

DROIT A DES DOMMAGES-INTÉRÊTS EN CAS DE RÉVOCATION

Nous avons vu (1) que l'agent d'assurances peut être lié à la compagnie qu'il représente par un contrat qui est tantôt un mandat mêlé d'entreprise, tantôt une entreprise pure et simple, et tantôt enfin un louage de services.

Or, le Code civil édicte pour chacun de ces trois contrats des principes particuliers, et cela notamment pour leur « résiliation par la volonté d'une des parties contractantes », expression qui dans la pensée des auteurs du Code vise bien ce que nous appelons la révocation. Il faudra donc appliquer à chaque agent les règles qui sont propres à la nature du contrat qui le lie à sa compagnie, et cela notamment au sujet de la résiliation unilatérale dont nous nous occupons présentement ; mais ces règles, à moins qu'elles soient d'ordre public, ne s'appliqueront que si aucune clause du contrat d'investiture de l'agent n'a réglé cette question ; si, en effet, la compagnie, en contractant avec son agent lors de l'entrée en charge de celui-ci, a pris soin de régler avec lui leurs droits respectifs en cas de révocation de l'agent, la clause du contrat qui concerne cette question doit s'appliquer, à moins qu'elle ne viole une disposition impérative de notre droit.

Nous montrerons enfin que la jurisprudence n'adopte pas notre théorie et nous indiquerons les solutions qu'elle a données en

(1) 1^{re} partie, chap. II : « Nature juridique de la fonction d'agent d'assurances ».

cette matière, ne devant pas oublier que, quelque attachement que nous ayons pour nos convictions, il faut, si l'on veut faire un travail utile aux spécialistes, toujours exposer comment est résolue en pratique la question qu'on étudie.

Ces quelques considérations nous fixent le plan de ce chapitre :

- § 1. — Le contrat est muet sur la révocation. — Jeu normal des règles du Code civil : *a)* pour l'agent mandataire et entrepreneur ; *b)* pour l'agent entrepreneur simple ; *c)* pour l'agent commis.
- § 2. — Le contrat règle le droit des parties en cas de révocation. — Application des clauses du contrat : *a)* contrat conclu pour une durée déterminée ; *b)* révocation soumise à certaines conditions ; disposition d'ordre public (art. 1780, C. civ.) en empêchant l'effet.
- § 3. — Jurisprudence.
Conclusion.

§ 1. — Contrat muet sur la révocation.

C'est l'hypothèse, peu pratique d'ailleurs, où la compagnie d'assurances s'est entendue avec une personne qu'elle a agréée comme agent, mais n'a pas pris la précaution de régler avec elle les droits respectifs des parties, au cas où elle la révoquerait.

Dans ce cas, ce sont les règles du Code civil que les tribunaux auront à appliquer en cas de conflit, et comme elles sont différentes pour chacun des trois contrats qui peuvent l'un ou l'autre lier l'agent à une compagnie, étudions successivement à cet égard les droits de l'agent suivant sa situation juridique particulière.

a) L'agent est mandataire et entrepreneur. — En tant que mandataire l'agent, d'après les auteurs et aussi d'après la jurisprudence (1), n'a pas droit à des dommages-intérêts, en principe,

(1) Cass. req., 9 juillet 1885, S. 87.1.478 ; Rouen, 18 novembre 1863, *J. des Ass.*, 1864, p. 170.

en cas de révocation. En effet, l'article 2004 du Code civil dit expressément « que le mandant peut révoquer sa procuration quand bon lui semble » et M. Thaller, à son cours de 1911, nous a dit que la base d'une indemnité faisait défaut dans cette hypothèse. Il n'y aurait, selon lui, indemnité possible que s'il y avait, au moment de la révocation, paroles ou actes susceptibles d'attenter à la considération de l'agent, mais ce n'est pas la révocation elle-même qui entraîne un tel droit, à son point de vue.

Quant à nous, nous allons plus loin : non seulement ces actes ou paroles sus-indiqués donnent droit à des dommages-intérêts, au cas où ils ont nui à l'agent, car ils constituent à la charge de la compagnie une faute délictuelle (1) (art. 1382, mais nous prétendons que la révocation brusque et intempestive d'un mandat d'agent d'assurances, sans motifs suffisants pour la justifier, peut porter atteinte à la considération de l'agent, et constituer en elle-même, de la manière dont elle a été opérée, un véritable délit civil, et ouvrir à l'agent une action en dommages-intérêts fondée sur l'article 1382. — La jurisprudence, sans justifier sa solution par notre motif, accorde dans ce cas des dommages-intérêts en se basant sur la théorie de l'abus du droit (2).

Quel va être alors le règlement de compte dont va bénéficier par suite de sa révocation notre agent d'assurances, en tant que mandataire, si aucune disposition du contrat passé avec sa compagnie ne vient paralyser l'effet des règles légales ?

(1) Ainsi que le lecteur s'en rend compte, nous n'envisageons ici que le cas où les actes ou paroles de la compagnie à l'égard de l'agent révoqué ne constituent pas un délit pénal : dans le cas où ils renfermeraient les éléments qui constituent la diffamation, ils tomberaient sous le coup du Code pénal, loi du 29 juillet 1881, art. 30.

(2) Paris, 2 février 1888, S. 90.2.226 ; Besançon, 14 mars 1888 ; Nancy, 29 juin 1889 ; tous trois dans S. 90.2.226 ; Cass. req., 9 juillet 1885, S. 87.1.478, D. 86.1.310 ; MM. BAUDRY-LACANTINIERE et WAHL, *Droit civil*, t. XXIV, p. 434, § 842, approuvent cette solution.

Après la cessation du mandat, le mandataire, qui garde évidemment droit à son salaire pour les opérations antérieures, perd ce droit pour l'avenir. Notre agent a donc droit, en principe, à ses commissions sur les primes échues ; il a le droit également de se faire rembourser les avances qu'il a faites avant la cessation du mandat ; ainsi notre agent pourra demander une indemnité pour les polices qu'il avait préparées avant son départ (1). Mais l'agent ne peut pas, après sa révocation, demander le remboursement des frais d'installation ou autres, qu'il a faits pour son propre compte en vue de représenter la compagnie (2). Ces éléments viendront s'ajouter aux dommages-intérêts, à fixer par le juge, que l'agent d'assurances pourra, en tant que mandataire, obtenir dans les cas que nous avons indiqués au commencement de ce paragraphe, mais à la différence des dommages-intérêts, ils sont toujours dus à l'agent, en vertu des principes généraux de notre droit, et l'agent ne peut en perdre le bénéfice que par une clause formelle de son contrat passé avec sa compagnie au moment de son entrée en charge.

En tant qu'entrepreneur, l'agent n'a pas droit à proprement parler à des dommages-intérêts, mais l'article 1794 du Code civil édicte en sa faveur un mode de règlement avantageux, en cas de résiliation unilatérale du contrat par « le maître », dans l'espèce, la compagnie d'assurances. Celle-ci peut résilier le contrat par sa seule volonté, mais en dédommageant l'agent : 1° de toutes ses dépenses ; 2° de tous ses travaux ; 3° de tout ce qu'il aurait pu gagner dans l'entreprise.

Le dédommagement des dépenses comprendra les frais que l'agent a faits pour s'installer et représenter la compagnie, celui des travaux comprendra l'indemnité équitable afférente aux affaires que l'agent aura procurées à la compagnie et dont il n'aura

(1) Trib. civ. Bordeaux, 2 mars 1891, *Gaz. Trib.*, 13 octobre 1891.

(2) BAUDRY-LACANTINERIE et WAHL, t. XXIV, p. 458, § 864.

pas bénéficié, cela vise dans notre cas les primes échues, mais non recouvrées, enfin le dédommagement du gain manqué comprendra une commission escomptée sur les primes à échoir, déduction faite de tous les frais proportionnels à ces primes qu'aurait eu à supporter l'agent, s'il les avaient encaissées lui-même. Il est bien clair que ces diverses indemnités ne devront pas se cumuler à la lettre, car l'agent qui est resté un certain temps en fonctions, et qui touche une indemnité sur les primes à échoir, a touché ainsi des bénéfices qui ont dû amortir ses frais de premier établissement. En effet, si l'article 1794 du Code civil condamne le maître qui veut résilier le contrat à dédommager l'entrepreneur de toutes ses dépenses, il résulte bien de la lecture de cet article que les dépenses dont il s'agit sont des dépenses qui auraient été faites en pure perte par l'entrepreneur, si on ne l'on dédommageait pas, mais dans le cas de l'agent d'assurances, la situation n'est plus la même ; il a eu des frais d'installation et de gestion, mais ces frais ont été atténués par les commissions qu'il a touchées pendant ses fonctions, et il est juste, avant de les lui faire rembourser par sa compagnie, d'en déduire la quote-part qui a dû être légitimement amortie pendant le temps qu'ont duré ses fonctions.

Comme on le voit, la qualité d'entrepreneur ouvre à l'agent d'assurances le droit d'obtenir un règlement de compte avantageux quand il est révoqué, mais ne lui donne pas droit à des dommages-intérêts pour révocation intempestive. L'agent mandataire et entrepreneur peut, selon nous, obtenir ces dommages-intérêts en cas de faute délictuelle de la compagnie à son égard, et peut les cumuler avec le règlement de comptes auquel lui donne droit sa qualité d'entrepreneur, mais il ne peut pas réclamer cumulativement ce qui lui revient en tant qu'entrepreneur et une indemnité sur les avances qu'il a faites à la compagnie, comme par exemple les polices préparées par ses soins, car les sommes qu'il recevrait

pour ces deux motifs feraient double emploi ; en effet, une indemnité pour les polices préparées par ses soins aurait le même motif que la commission anticipée sur les primes à échoir, elle tendrait au même but : le dédommager de la peine qu'il s'est donnée pour conclure des polices dont il ne profitera pas pendant toute leur durée.

L'agent est seulement entrepreneur. — Dans ce cas, les règles du contrat d'entreprise s'appliqueront seules, l'agent bénéficiera du règlement de compte déterminé par l'article 1794 du Code civil. Le lecteur peut donc se reporter au paragraphe précédent et considérer les règles décrites au sujet de l'agent en tant qu'entrepreneur, ce serait une pure répétition de notre part que d'en recommencer l'exposé.

L'agent est commis. — Dans ce cas, l'agent d'assurances est selon nous plutôt un employé qu'un agent, il a l'obligation de consacrer un temps déterminé à la compagnie et il est rétribué par un salaire fixe ; il a droit dans cette situation à des dommages-intérêts en cas de révocation, en vertu de l'article 1780 du Code civil, modifié par la loi du 27 décembre 1890, qui est venue réglementer le droit de révocation en matière de louage de services. Le législateur a malheureusement omis, volontairement du reste, d'indiquer les causes pour lesquelles des dommages-intérêts seraient dus, il a laissé ce soin à la jurisprudence : celle-ci décide que le patron n'échappe à une condamnation qu'à la condition d'avoir un motif sérieux pour rompre le contrat (1). S'il y a faute de sa part, il peut être condamné à des dommages-intérêts.

Les tribunaux se montrent assez faciles pour admettre l'exis-

(1) Cass., 28 juin 1893, D. 93.1.473, S. 95.1.260 ; Cass., 22 juillet 1896, D. 97.1.401 et la note.

tence d'un motif sérieux, et la nature de ces motifs est très variée (1). La Cour de cassation reconnaît aux juges du fait un pouvoir souverain pour constater l'existence des motifs (2), pourvu toutefois qu'ils indiquent les circonstances d'où ils font résulter l'existence ou la non-existence d'une faute, pour que la Cour de cassation puisse exercer son contrôle (3), car si la Cour suprême n'est pas juge des faits, elle est juge du point de savoir si la qualification juridique des faits a été exacte ou non, dans les arrêts qui lui sont soumis.

De plus, c'est au locateur de services, dans notre espèce à l'agent d'assurances, d'établir l'abus dont il se plaint et aucune indemnité ne lui est accordée quand cette justification n'est pas faite (4). De plus, au point de vue de la forme, la partie qui résilie le contrat doit respecter le délai d'usage, entre la signification du congé et la cessation du travail, mais il ne faut pas confondre ce vice de forme de la résiliation donnant ouverture à des dommages-intérêts avec la faute de la partie qui résilie le contrat sans motifs suffisants ; il y a là deux causes d'indemnité distinctes, qui peuvent se trouver réunies ou séparées : un renvoi peut être régulier en la forme, avoir été fait avec observation du délai et de toutes autres conditions préalables, et cependant être dépourvu de motifs suffisants ; à l'inverse, il peut avoir le meilleur motif et être vicié dans sa forme par une irrégularité. L'intérêt qu'il y a à distinguer ces deux causes d'indemnité est grand, car elles sont

(1) Douai, 11 mai 1892, D. 93.2.170, S. 94.1.193 ; Montpellier, 8 novembre 1892, D. 94.2.394 ; Rouen, 29 décembre 1894, D. 95.2.228, S. 95.2.212 ; Cass., 28 janvier 1908, D. 08.1.195, P. et S. 08.1.241.

(2) Cass., 21 novembre 1893, D. 94.1.237, S. 95.1.166 ; Cass., 14 novembre 1894, D. 95.1.36, S. 95.1.260.

(3) Cass., 20 mars 1895, D. 95.1.249, S. 95.1.330 ; Cass., 18 juillet 1899, D. 1900.1.485, S. 1900.1.508 ; Cass., 23 mars 1904, D. 04.1.192.

(4) Cass., 2 mars 1898, D. 98.1.329, S. 99.1.33 et la remarquable note de M. G. Appert.

loin d'avoir la même importance ; en cas de renvoi brusque, mais motivé, le préjudice dont il est dû réparation à la partie lésée se borne au montant des journées qu'on lui a fait perdre ; en cas de renvoi injustifié, c'est une somme beaucoup plus considérable, représentant le dommage éprouvé par suite de la place ou du collaborateur perdu. Cette distinction nécessaire a été nettement admise par la Cour de cassation (1).

Etendue de l'indemnité en cas de renvoi injustifié. — A lire le nouvel article 1780 du Code civil, on serait amené à penser que l'employé congédié puisse obtenir parfois une assez grosse indemnité. Le texte veut, en effet, que l'on tienne compte de bien des choses : la nature des services, le temps écoulé, et surtout les retenues et versements faits en vue d'une retraite. Mais cette satisfaction donnée aux ouvriers a été surtout platonique. La plupart des indemnités allouées aux ouvriers représentent au plus le salaire d'une semaine ou deux, et pour les employés, le salaire d'un ou deux mois. Mais il n'en est pas de même pour le personnel des grandes compagnies comme les chemins de fer, car il faut tenir compte alors à l'employé du bénéfice qu'il aurait recueilli, sous forme de retraite, des versements qu'il a effectués antérieurement à sa révocation.

Si donc un agent d'assurances, lié à sa compagnie par un contrat de louage de services, a opéré des versements en vue d'une pension de retraite, on doit lui en tenir compte dans la fixation de l'indemnité à lui allouer en cas de renvoi injustifié.

(1) Cass., 21 novembre 1893, D. 94.1.237, S. 95.1.166.

**§ 2. — Le contrat règle le droit des parties
en cas de révocation.**

1^o Application des clauses du contrat.

a) *Contrat conclu pour une durée déterminée.* — Le droit de « résiliation unilatérale » ou de révocation suppose essentiellement que le contrat a été conclu pour une durée indéterminée : c'est ce qui résulte *à contrario* de l'article 1780 du Code civil, qui dit que « le louage de services fait sans détermination de durée peut toujours cesser par la volonté d'une des parties contractantes : du moment que le louage de services peut cesser par résiliation unilatérale, quand il est fait pour une durée indéterminée, c'est que dans la pensée du législateur, il ne peut pas être révoqué quand il est conclu pour une durée déterminée. Aussi quand l'agent d'assurances est lié à sa compagnie par un contrat de louage de services, et que le contrat a été conclu pour une durée déterminée, chaque partie est liée envers l'autre d'une manière ferme. Chacun doit exécuter le contrat jusqu'à l'expiration du temps convenu, et si l'une des parties refusait d'accomplir son engagement jusqu'au bout, il y aurait inexécution d'une obligation de faire, qui donnerait ouverture à l'action en dommages-intérêts conformément au droit commun (1).

Cette solution se justifie en fait par ce motif que si les parties ont fixé un espace de temps déterminé pour la durée du contrat, cet élément a pu être pris en considération par l'une d'elles et a pu influencer sur sa décision. Telle personne n'aurait peut-être pas traité avec la compagnie si elle n'avait pas eu la garantie d'y rester un certain temps, aussi est-il logique de ne faire cesser le contrat que lorsque le temps fixé se sera écoulé. A ce moment-là,

(1) Paris, 1^{er} février 1873, D. 73.1.166 ; Cass., 14 avril 1908, D. 08.1.216.

bien entendu, il cessera sans droit à aucune indemnité provenant du fait de cette cessation, la compagnie et l'agent restant respectivement libres de refaire un nouveau contrat ou de se séparer.

La faculté de résiliation n'existera pas au sujet d'un contrat conclu pour une durée déterminée, même si l'agent est mandataire.

En effet, on pourrait en douter en lisant l'article 2004 du Code civil qui dit que « le mandant peut révoquer sa procuration quand bon lui semble ». Mais c'est là une règle interprétative de volonté et non pas impérative, et l'on peut induire des circonstances de la cause que le fait par une compagnie d'avoir accordé sa représentation à un agent pour une durée déterminée a été une des causes qui ont déterminé celui-ci à contracter, et vaut renonciation tacite de la part de la compagnie à la faculté que laisse à celle-ci l'article 2004 du Code civil.

Mais, ainsi que nous l'avons vu, l'agent mandataire est aussi entrepreneur, et de plus il y a des agents qui sont seulement entrepreneurs ; or, dans ce cas, même lorsque le contrat a été conclu pour une durée déterminée, il peut être résilié selon nous, mais avec les indemnités que l'article 1794 prévoit ; nous revenons au jeu normal des règles du Code civil en ce qui concerne l'agent entrepreneur (1) que nous avons décrites précédemment.

En effet, l'agent ne peut pas, en cas de mauvais vouloir de la compagnie pour l'exécution d'un contrat à durée déterminée, demander l'exécution forcée du contrat, car l'obligation de la compagnie, consistant à faire tout ce qu'il faut pour mettre l'agent à même de bien faire son service, est une obligation de faire, et par suite se résout en dommages-intérêts, parce que l'exécution forcée en est défectueuse. Or les dommages-intérêts, réglés par l'article 1149 du Code civil, et comprenant par suite le *damnum*

(1) 3^e partie, § 1, alinéa 6.

Barrault

emergens et le *lucrum cessans*, sont en fait identiques aux dédommagements que l'article 1794 du Code civil prévoit pour l'entrepreneur, quand le « maître », dans l'espèce la compagnie, résilie le contrat par volonté unilatérale, puisque l'article 1794, obligeant le maître à dédommager l'entrepreneur de tous ses travaux, de toutes ses dépenses, et de tout ce qu'il aurait pu gagner dans cette entreprise, le dédommage en réalité dans ce cas de la perte faite et du gain manqué.

La question de savoir si la résiliation unilatérale peut ou ne peut pas avoir lieu, quand l'agent a conclu avec sa compagnie un contrat à durée déterminée, qui est par nature une entreprise, cette question, disons-nous, semble ne pas avoir d'intérêt pratique, puisque d'une part l'agent ne peut pas obtenir l'exécution forcée de l'obligation de la compagnie : cette obligation étant une obligation de faire se résoudra en dommages-intérêts, qui ne donneront pas davantage de profit à l'agent révoqué que ceux auxquels l'article 1794 lui donne droit en qualité d'entrepreneur, quand la compagnie veut résilier le contrat par volonté unilatérale.

Mais sauf le cas de l'agent entrepreneur ou considéré en tant qu'entrepreneur quand sa situation est composite, nous pensons que le contrat ne peut pas être révoqué quand il est conclu pour une durée déterminée. Un tel contrat peut cesser de deux manières :

1° Par une *résiliation bilatérale* : on appelle ainsi un acte par lequel les parties défont elles-mêmes ce qu'elles ont fait, mais il faut que les parties soient toutes deux d'accord et dans notre cas, l'agent et la compagnie sont libres de stipuler pour prix de leur consentement l'indemnité qu'elles jugent à propos. Le juriste n'a point ici à s'en occuper.

2° Par une *résolution* : on dit qu'un contrat est résolu quand il est détruit par une cause autre qu'une nullité initiale ; cette cause est l'inexécution de ses engagements par une des parties dans un contrat synallagmatique.

Si donc l'agent établit que la compagnie ne tient pas ses engagements envers lui, ou si celui-ci ne remplit pas son rôle comme il l'avait promis, il y aura lieu à résolution qui n'aura jamais lieu de plein droit, mais devra être prononcée par justice (1).

b) *Révocation soumise à certaines conditions.* — Certaines compagnies, dans le but de tenter des personnes de valeur à entrer dans leur service, peuvent avoir l'idée de leur offrir des contrats présentant pour ces personnes des garanties, garanties consistant par exemple en ce qu'elles s'engagent à n'exercer leur droits de révocation que dans des conditions limitativement déterminées. Il va de soi que nous sommes ici en présence d'un genre de convention parfaitement licite, et que si la compagnie n'exécute pas une telle convention, elle pourra se trouver passible de dommages-intérêts, non pas directement pour brusque renvoi, mais plus précisément parce que ce brusque renvoi équivaut à une inexécution de la convention, si une des conditions qui rendent la révocation possible n'est pas remplie.

De plus, quand la compagnie a spécifié limitativement certaines conditions, en dehors desquelles elle ne pourra pas révoquer son agent, c'est à elle qu'incombe la charge de la preuve, quand les apparences ne viennent pas démontrer qu'il existe une cause lui ouvrant le droit de révoquer son agent.

En dehors de ce cas particulier, elle devra, d'une façon générale, prouver qu'une condition lui ouvrant le droit de révoquer son agent se trouve remplie : l'agent est défendeur et peut discuter les allégations de la compagnie, et dans cette position il se trouve dans une bien meilleure situation qu'un agent commis protégé uniquement par la loi de 1890 qui, lui, doit prouver que la compagnie n'a pas eu de motif sérieux de le révoquer, s'il veut obtenir une indemnité.

(1) C. d'app. Paris, 9 février 1861, *J. des Ass.*, 1861, p. 140.

Mais supposons que la compagnie ait révoqué son agent, sans qu'aucune des conditions lui ouvrant le droit de le faire ne se trouve remplie. Il est certain que cette manière de faire constitue, de la part de la compagnie, l'inexécution partielle du contrat, en ce qui concerne les conditions d'exercice du droit de révocation. La loi du contrat ayant été violée, on pourrait se demander s'il serait possible de contraindre la compagnie à l'exécution forcée, en un mot à rester en rapports avec son agent, malgré cette révocation, et parce que celle-ci est irrégulière.

Nous ne le pensons pas : l'obligation de la compagnie, qui dans notre espèce consiste à rester en rapports avec l'agent, jusqu'à ce qu'une condition rendant la révocation possible se trouve remplie, est en réalité une obligation de faire : or, les obligations de faire se résolvent toujours en dommages-intérêts. Notre agent d'assurances aura donc, quand sa compagnie le révoquera contrairement à la loi du contrat, droit à des dommages-intérêts qui comprendront le *damnum emergens* et le *lucrum cessans*, en vertu de la règle générale de l'article 1149.

Disposition d'ordre public empêchant l'effet de certaines clauses du contrat (art. 1780 C. civ., modifié par la loi du 27 décembre 1890). — Désirant aller du simple au composé, nous avons étudié dans notre premier paragraphe l'application des règles du Code civil à la révocation de l'agent d'assurances, quand son contrat d'investiture est muet à ce sujet, nous avons décrit ensuite les modifications conventionnelles valables que l'on peut apporter en notre matière aux règles interprétatives de notre droit. Et maintenant, nous voulons passer à une clause très usitée et qui est nulle, lorsqu'elle est insérée dans un contrat passé entre une compagnie et un agent rattaché à cette dernière par un contrat de louage de services.

Depuis un certain temps, en effet, les plus importantes de nos

compagnies d'assurances, sûres que leur situation leur permet d'avoir tout le personnel dont elles peuvent avoir besoin, et voulant en notre question comme en beaucoup d'autres s'exonérer d'une responsabilité, qui pouvait prendre le chemin de devenir coûteuse pour elles, ont inséré dans leurs contrats passés avec leurs agents une clause, d'après laquelle elles se réservent le droit de révoquer leurs agents, en tout temps et pour quelque cause que ce soit, sans que ceux-ci puissent réclamer d'indemnité.

Dans la période antérieure à la loi du 27 décembre 1890, qui est venue modifier l'article 1780 du Code civil, une telle clause était valable, quelle que fût la nature du contrat liant l'agent à la compagnie, car aucune disposition de nos lois ne la prohibait alors; mais depuis la modification apportée en 1890 à l'article 1780 du Code civil, elle est nulle quand l'agent est un commis, lié à la compagnie par un contrat de louage de services, car elle constitue de la part de l'agent une renonciation anticipée au droit de demander une indemnité à sa compagnie en cas de révocation et l'article précité frappe de telles renonciations de nullité.

En ce qui concerne l'agent mandataire, considéré en tant que mandataire, une telle clause est valable, et elle a, selon nous, pour effet de faire échapper la compagnie à l'application de la théorie de l'abus du droit; en effet, du moment que l'agent mandataire a accepté le risque d'être révoqué en tout temps et sans indemnité, pour quelque cause que ce soit, il sait à quoi s'en tenir, et la compagnie ne commet aucun abus de son droit en se bornant à user d'une clause du contrat (1).

En ce qui concerne l'agent entrepreneur, la solution est la même que pour l'agent mandataire (2).

(1) Cass., 25 octobre 1891, D. P. 92.1.441; Cass., 10 novembre 1891, S. 91.1.529.

(2) Trib. com. Seine, 7 octobre 1897, *J. des Ass.*, 1898.88, S. 98.2.221.

§ 3. — La jurisprudence.

Les décisions judiciaires antérieures à la loi du 27 décembre 1890 décident, en général, que l'agent soit mandataire, soit commis, peut être révoqué en principe, sans avoir droit de ce fait à aucune indemnité (1), et ainsi elle fait, selon nous, une rigoureuse, mais très juste application des règles du mandat ; le mandant en principe peut révoquer sa procuration quand bon lui semble (art. 2004 C. civ.) et son droit à ce sujet ne peut être restreint par la menace de dommages-intérêts à payer. La compagnie, selon la jurisprudence, n'a même pas à faire connaître les motifs de sa décision, et elle peut révoquer l'agent, sans même avoir contre lui de grief valable (2).

Cependant, nous ferions croire que cette jurisprudence était très rigoureuse, et nous en donnerions une idée inexacte, si nous n'ajoutions pas quelques remarques qui ressortent de ses arrêts.

En effet, elle décidait que l'agent n'avait pas droit à indemnité en cas de révocation en principe, mais elle apportait à cette règle générale trois restrictions.

1° Il ne fallait pas que la révocation ait été prononcée d'une manière intempestive, causant un dommage injuste à l'agent (3).

2° Il ne fallait pas que la compagnie ait renoncé à son droit de révocation (3).

3° Il ne fallait pas que la révocation ait été prononcée et exé-

(1) Cass., 9 juillet 1885, D. P. 86.1.310, S. 87.1.478.

(2) Trib. com. Seine, 31 août 1904, *J. des Ass.*, 1904, p. 582 ; Grenoble, 13 mai 1872, S. 72.2.226.

(3) Arrêt précité : Cass., 9 juillet 1885 ; Paris, 2 février 1888 ; Besançon, 14 mars 1888 ; Nancy, 29 juin 1889, tous trois dans S. 90.2.226.

cutée d'une manière telle qu'elle constituait à la charge de la compagnie un véritable délit civil (fait avec intention de nuire et causant un dommage injuste à l'agent).

Mais certains arrêts étaient allés plus loin et avaient alloué des dommages-intérêts à des agents révoqués sans motifs suffisants (1) et brusquement. Ils exigeaient donc que la compagnie, pour échapper à une condamnation de ce chef, ait eu des motifs suffisants pour révoquer son agent : c'est ainsi qu'une compagnie pouvait révoquer son agent, lorsque sous la direction de celui-ci, l'agence avait subi une grande dépréciation (1). Ces arrêts du reste étaient restés isolés, quant à la tendance qu'ils déclarent. Après la loi du 27 décembre 1890, un changement s'est produit.

L'agent commis est depuis lors protégé par le nouvel article 1780 du Code civil quand la compagnie a commis une faute en le révoquant (3), et qu'elle lui a causé de ce fait un préjudice.

Mais on a beaucoup discuté sur le point de savoir en quoi devait consister la faute du patron, dans l'espèce, de la compagnie ; les uns voudraient que le locateur de services soit indemnisé toutes les fois que le patron l'a renvoyé sans avoir contre lui de *griefs* valables, et disent que le patron est en faute quand il résilie le contrat sans avoir de reproches à faire à son préposé dans la fonction à laquelle il l'emploie. Cette opinion est soutenue par M. Appert dans une note sous Cassation, 2 mars 1898 (S. 99.1. 33).

Mais la jurisprudence paraît être beaucoup plus large pour le patron et admet qu'il n'y a pas faute de sa part à résilier le contrat toutes les fois que la résiliation se justifie par un motif sérieux,

(1) Nancy, 23 juin 1860, *J. des Ass.*, 1860, p. 424.

(2) Trib. civ. Seine, 17 novembre 1860, *J. des Ass.*, 1862, p. 481.

(3) Orléans, 2 mars 1899, *J. des Ass.*, 1899, p. 5 ; Cass., 7 juin 1906, *J. des Ass.*, 1906, p. 232.

qu'il soit tiré d'une faute de l'ouvrier ou d'une nécessité de l'entreprise.

Mais même dans le cas où la résiliation du contrat est motivée par une nécessité de l'entreprise, la compagnie est tenue de respecter le délai d'usage et doit à son agent commis ses appointements pendant le temps que ce délai devait durer, si elle l'a révoqué brusquement. Quant à l'agent mandataire, la jurisprudence n'a pas changé à son égard depuis 1890, aussi ne continue-t-il à obtenir de dommages-intérêts que dans les trois cas que nous avons indiqués précédemment en relatant la jurisprudence antérieure à 1890.

CONCLUSION

Le lecteur qui a parcouru cette étude a pu se rendre compte que la profession d'agent d'assurances est particulièrement délicate à remplir en raison des connaissances dont elle exige l'application constante pour éviter des déboires à celui qui l'exerce. Un bon agent d'assurances devrait connaître non seulement les règles pratiques de sa compagnie, mais aussi le droit, pour apercevoir les conséquences possibles et graves parfois des actes qu'il accomplit dans l'exercice de ses fonctions.

C'est ce que semblent oublier un peu trop ceux qui critiquent, sous prétexte d'exagération, les bénéfices que prennent les agents et les courtiers d'assurances ; et sur ce point, notre opinion ne peut pas être suspectée d'un intérêt personnel, puisque nous ne sommes, suivant la formule célèbre de la Cour d'assises, ni parent, ni ami, ni allié d'aucun courtier, ni d'aucun agent. Du reste, pour nous empêcher de trouver de l'exagération dans les bénéfices des agents d'assurances comme dans ceux des courtiers, nous avons d'autres raisons qui sont les suivantes.

1° L'agent d'assurances supporte lui-même les frais de son agence et les rémunérations de ses sous-agents ; ce passif est à déduire de ses commissions pour obtenir son bénéfice annuel.

2° Le courtier fait souvent au client une remise partielle assez forte de la commission que lui verse la compagnie ; l'agent en fait quelquefois de même.

3° L'agent, et surtout le courtier, ont pour l'assuré le grand

avantage, quand ils sont en face d'un client honorable, de soutenir celui-ci au moment du sinistre, et d'empêcher, par le poids moral qu'ils mettent dans la balance, que leur malheureux client ne soit guillotiné pécuniairement par la compagnie.

Aussi jugeons-nous leur rôle éminemment utile, et pensons-nous, pour toutes les raisons sus-indiquées, que l'argent qu'ils gagnent n'est nullement, même pour partie, de l'argent mal acquis.

Si nous jetons maintenant un coup d'œil d'ensemble sur les questions que nous avons traitées, nous pouvons reconnaître que pas mal de points de notre matière sont des plus délicats à résoudre. La question de savoir si l'agent d'assurances est commerçant vient, dans l'ordre, la première. Les adversaires de notre opinion, c'est-à-dire les partisans de la négative, qui ont pour eux la Cour de cassation, ne manquent pas de faire remarquer qu'à leur point de vue il n'y a pas spéculation dans notre cas, puisque les gains de l'agent sont des commissions déterminées d'avance dans leur quantum. Ils ajoutent qu'il n'y a pas non plus entremise, puisque l'agent n'est pas juridiquement un intermédiaire, mais le représentant, le mandataire de sa compagnie.

Nous persistons malgré tout à affirmer que l'agent d'assurances est un véritable commerçant, car si le gain est connu d'avance sur une affaire déterminée, le bénéfice annuel ne l'est pas : on ne peut pas savoir à l'avance si le total des commissions touchées pendant un exercice dépassera, oui ou non, les frais correspondants de l'agence, et c'est ce qui imprime à l'agence d'assurances le caractère commercial.

Du reste, l'article 632 du Code de commerce donne seulement une énumération des actes de commerce, et non pas une définition dans laquelle il serait possible de trouver le critérium permettant de reconnaître l'acte de commerce, mais ce même article 632 répute acte de commerce, dans son troisième para-

phe, « toute entreprise d'agence », aussi pouvons-nous affirmer que l'agent d'assurances est bien un commerçant, puisqu'il gère pour son compte une entreprise d'agence.

Si nous passons aux obligations et aux responsabilités des agents d'assurances vis-à-vis des assurés et vis-à-vis de leurs compagnies, il convient de constater qu'elles sont déjà très lourdes, et il ne faut pas oublier que, contrairement aux bruits faux répandus dans le public, les agents d'assurances réalisent, surtout en province, des bénéfices bien inférieurs à ceux dont parlent beaucoup d'ignorants : aussi les tribunaux, tout en appliquant les lois qui s'imposent à tous, ne doivent-ils pas oublier ces gains modestes, quand la responsabilité d'un agent se trouve engagée dans une question qui leur est soumise.

En ce qui concerne toutefois la responsabilité des compagnies du fait de leurs agents, il serait bon que la jurisprudence soit moins incertaine et si un projet de loi réglementant le contrat d'assurances était un jour discuté au Parlement, il devrait statuer clairement sur le sujet.

Selon nous, un tel projet ne devrait pas rendre les compagnies responsables de leurs agents sans restriction ; ce serait s'écarter des principes généraux et cette solution présenterait des inconvénients pratiques : d'abord, en effet, l'article 1384 ne rend le commettant responsable de son préposé qu'en ce qui concerne les actes matériels, et la responsabilité des compagnies du fait de leurs agents se posera presque toujours à propos d'actes juridiques ; en un mot, le commettant n'est pas *responsable* des actes juridiques accomplis par son préposé au nom du premier, il est *obligé* par ces actes, et uniquement dans la limite du mandat exprès ou tacite qu'il a donné à son préposé à cet effet.

Cette responsabilité des compagnies une fois admise, il pourrait en résulter une augmentation dans le taux des primes qui mettrait ainsi à la charge des assurés soigneux dans leurs con-

trats les garanties données aux autres contre leurs négligences commises en participation avec un agent.

Aussi pensons-nous qu'on doit bien se garder de déclarer les compagnies responsables de leurs agents d'une façon absolue ; ce qu'on peut raisonnablement et ce qu'on doit leur demander, c'est de déclarer dans leurs polices si oui ou non elles donnent compétence à leurs agents pour seconder l'assuré dans la rédaction du contrat ; si oui, ce rôle de conseil de l'assuré fera partie de la fonction de l'agent, et la compagnie sera responsable dans ce cas, lorsqu'il y aura faute de l'agent à ce sujet.

Si, au contraire, une compagnie estime qu'avec les primes modiques qu'elle touche, elle ne peut pas avoir un corps d'agents ayant en général une instruction juridique approfondie lui permettant de leur donner ce rôle de conseillers des assurés dans la rédaction des contrats, elle peut s'exonérer de la responsabilité des actes mal accomplis par ses agents à ce sujet, mais en défendant à ceux-ci de guider l'assuré, et en avertissant celui-ci, par les conditions générales de la police, que l'agent est sans pouvoirs et sans compétence à cet effet ; de cette façon, l'assuré ne peut se prévaloir, ni d'un usage valant mandat tacite de la part de la compagnie, ni d'une ambiguïté dans les termes du mandat. Car ce n'est pas selon nous éclairer suffisamment l'assuré sur l'étendue du mandat que l'agent tient de sa compagnie, que de dire que « la police est rédigée d'après les déclarations de l'assuré ».

Et d'autres termes, les compagnies doivent adopter une attitude pleine de franchise : ou bien autoriser l'agent à guider l'assuré, et alors elles sont responsables de leur agent, ou bien le lui défendre, et alors prévenir expressément l'assuré de cette défense par une clause formelle de leurs polices : elles ne peuvent pas, en un mot, profiter des bons effets qu'elles tirent au point de vue de la concurrence de cette aide que les agents donnent aux assurés

dans la rédaction des contrats, et se déclarer irresponsables d'un usage qu'elles tolèrent, ce qui vaut alors mandat tacite de leur part.

Les droits de l'agent d'assurances en face de sa compagnie sont bien fragiles, nous le reconnaissons volontiers ; en ce qui concerne le droit à la rémunération, il nous semble dur notamment qu'un agent qui se retire se trouve privé de toute commission sur les primes à échoir ; sa commission sur ces primes aurait été de 20 0/0 s'il était resté en charge, et son successeur n'aura sur les dites primes qu'une commission d'encaissement de 5 0/0, cela nous paraît assez dur ; la différence va à la compagnie et semble destinée à amortir les frais résultant des appointements à attribuer aux inspecteurs, qui ont parmi leurs attributions celles de réorganiser les agences au départ de chaque titulaire.

Les solutions que nous avons préconisées au sujet de la cession d'agence et des dommages-intérêts de l'agent en cas de révocation ne mettent pas l'agent d'assurances à l'abri de toute injustice ; elles nous semblent cependant constituer le maximum de garantie que l'on puisse accorder aux agents d'assurances dans l'état actuel des choses, car aller plus loin serait affaiblir la discipline, qui est nécessaire aux compagnies, comme à tout corps constitué, pour leur existence même.

Vu :

Le Président de la Thèse,
J. PERCEROU.

Vu :

Le Doyen,
F. LARNAUDE.

Vu et permis d'imprimer :

Le Vice-Recteur de l'Académie,
Pour le Vice-Recteur, en congé,
l'Inspecteur chargé de l'administration de l'Académie,
ISTRIA.

TABLE DES MATIÈRES

	Pages
INTRODUCTION	5

PREMIÈRE PARTIE

ROLE ET SITUATION JURIDIQUE DE L'AGENT D'ASSURANCES

CHAPITRE PREMIER. — Rôle des agents d'assurances. . . .	11
§ 1. — Définition de l'agent d'assurances	11
§ 2. — Organisation de la compagnie dans les départements.	13
§ 3. — Contrôle des inspecteurs.	13
§ 4. — Eléments de la fonction des agents d'assurances. . . .	14
§ 5. — Les sous-agents	17
§ 6. — Leur rôle	18
§ 7. — Agents ambulants	20
§ 8. — Surveillance à exercer sur les sous-agents	21
§ 9. — Mode de rémunération des agents généraux	21
CHAPITRE II. — Situation juridique des agents d'assurances	23
§ 1. — Nature de cette situation	23
§ 2. — L'agent d'assurances est-il commerçant ?	31

DEUXIÈME PARTIE

OBLIGATIONS ET RESPONSABILITÉS DE L'AGENT D'ASSURANCES

CHAPITRE PREMIER. — Obligations légales des agents d'assurances	38
---	----

§ 1. — Obligation à la patente.	38
§ 2. — Obligations résultant de la qualité de commerçant	45
CHAPITRE II. — Obligations et responsabilité de l'agent d'assurances vis-à-vis de l'assuré.	48
§ 1. — Intérêt de la question.	49
§ 2. — L'agent n'est ni obligé, ni responsable en principe.	49
§ 3. — L'agent a dépassé son mandat.	50
a) Cas où il n'est pas obligé.	50
b) Cas où il est obligé.	53
§ 4. — Responsabilités de l'agent vis-à-vis des assurés	54
CHAPITRE III. — Obligations et responsabilités de l'agent vis-à-vis de sa compagnie.	57
§ 1. — Indication des obligations à étudier	57
§ 2. — L'exécution du mandat.	57
§ 3. — Personnes qui doivent et peuvent exécuter le mandat. La substitution	58
§ 4. — Responsabilité du mandataire.	64
§ 5. — Obligation de rendre compte	68
§ 6. — Reddition de compte finale. Droit de rétention sur les archives.	71
§ 7. — Règles de compétence.	73
CHAPITRE IV. — Responsabilité des compagnies du fait de leurs agents	76
§ 1. — Historique de la question.	76
§ 2. — Fondement de la responsabilité des compagnies en cette matière	79
§ 3. — Conditions nécessaires pour engager la responsabilité des compagnies	85
CHAPITRE V. — Responsabilités pénales des agents d'assurances	88

TROISIÈME PARTIE

DROITS DES AGENTS D'ASSURANCES

CHAPITRE PREMIER. — Droit à une rémunération.	92
--	-----------

§ 1. — Rétribution des agents d'assurances. Généralités . .	92
§ 2. — Commission sur les affaires nouvelles	94
§ 3. — Frais à la charge de la compagnie	96
§ 4. — Questions juridiques soulevées en cette matière : elles se posent surtout au moment d'une révoca- tion.	97
§ 5. — Règlement des commissions après le décès de l'agent.	102
§ 6. — Commission sur les primes à échoir	102
§ 7. — Cas où aucune rémunération n'a été stipulée dans le contrat	104
CHAPITRE II. — Droit de céder l'agence	106
§ 1. — Définition de la cession d'agence et de l'utilité qu'il y a à reconnaître à l'agent d'assurances le droit de céder son agence.	106
§ 2. — Nature juridique du contrat en lui-même.	109
§ 3. — Rapports de l'agent cédant et du cessionnaire qui lui succède.	115
§ 4. — Droits de la compagnie en face de la cession	125
CHAPITRE III. — Droit à des dommages-intérêts en cas de révocation	136
§ 1. — Le contrat est muet sur la révocation	137
Jeu normal des règles du Code civil	137
a) Pour l'agent mandataire et entrepreneur.	137
b) Pour l'agent entrepreneur simple	141
c) Pour l'agent commis	141
§ 2. — Le contrat règle le droit des parties en cas de révo- cation.	144
Application des clauses du contrat	144
a) Contrat conclu pour une durée déterminée.	144
b) Révocation soumise à certaines conditions	147
Disposition d'ordre public empêchant l'effet de certaines clauses (art. 1780, C. civ.).	148
§ 3. — Jurisprudence.	150
CONCLUSION.	153

A. PEDONE, Imprimeur-éditeur.

A. Pedone, imprimeur-éditeur. — Paris
